

۳۹

K

A

W

E

E

K

L

A

N

G

M

A

G

A

Z

I

N

E

گفت و گو با احمد میردامادی، مدیرعامل پلتفرم بانکداری باز

«سنباد» درباره آینده نوآوری در صنعت بانکداری

مخالف خوان ها

خواهند باخت!

عکس: حامد کریم زاده

طنز و حکمت

HUMOR & WISDOM

تحلیل

ANALYSIS

حنابندان

در متاورس با

حضور مهمانان

ایرانی!

۱۶

تاریخ نوآوری

HISTORY OF INNOVATION

تحلیل

ANALYSIS

بارکد؛ چند

خط ساده

که تجارت را

دگرگون کرد

۱۴

بنکارمندی

EMPLOYEE BRAND

گزارش

REPORT

شرکت های

بزرگ در برابر

کارمندان شان

تسلیم می شوند؟

۱۲

فرد فروش

RETAIL

خبر

NEWS

جذب سرمایه

ریتیلوی

سعودی ها از

سیلیکون ولی

۶

۱۰

گردشگری

ضد افسردگی!

گفت و گو با مهدیه

زادشیر درباره

کوچی نو و گردشگری

حال خوب

۴

روی یک کار

تمرکز کنید

گفت و گو با بهاره دارابی

بنیان گذار دکوتک که در

حوزه نجاری فعالیت می کند

حرفه ای مردانه که کمتر زنی

در آن مشغول است

۲

خطای محاسباتی عاشقان برج های الهیه در حمله به استارتاپ های ایرانی

وقتی بنگاه املاک درون مان ناخواسته بیرون می زند!



خطای محاسباتی عاشقان برج‌های الهیه در حمله به استارتاپ‌های ایرانی

وقتی بنگاه املاک درون‌مان ناخواسته بیرون می‌زند!

چند سالی است که عده‌ای برای تحقیر استارتاپ‌ها و کسب‌وکارهای نوآور آنلاین ایرانی، یک تحلیل آبکی ارائه می‌دهند؛ با این استدلال که کل اکوسیستم استارتاپی را یکجا بفروشد پول فلان برج یا مجتمع لوکس تهران هم نمی‌شود! شکی نیست که استارتاپ‌های ایرانی به دلایل متعددی از جمله بسته‌بودن بازارهای جهانی به روی آنها سقف‌های کوتاهی بالاسرشان نشسته که حدودمرز تلاش‌هایشان را محدود کرده، اما این سقف دلیلی برای درستی استدلال تحقیرکنندگان آنها نیست.

در روزهای گذشته با گزارشی که یک رسانه درباره ارزش استارتاپ‌های ایرانی منتشر کرده بود، آن‌هم در یک محاسبه شتاب‌زده و البته سوگیرانه که بیشتر به نظر می‌رسید برای تحت‌الشعاع قرار دادن ورود این کسب‌وکارها به بورس است، باز این گزاره بی‌معنا مطرح شد که ارزش اسنپ و دیجی کالا... به

اندازه برج‌های دوقلوی الهیه هم نیست! راستش قصد بررسی ریاضی ارزش اسنپ و تپسی و دیجی کالا را ندارم؛ چراکه اصولاً دلیلی برای مقایسه یک کسب‌وکار نوآور با مشت‌آجر و گچ و در و پنجره نمی‌بینم! صحبت من درباره مبنای چنین استدلالی است و هدفی که پشت آن نشسته. اگر قصدمان از مقایسه استارتاپ‌های بزرگ ایرانی با یک ساختمان در شمال



رضا جمیلی

سردبیر



@rezajamili



نظرها و خبرها

VIEWS
AND
NEWS

شماره ۳۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

مسابقه برنامه‌نویسی آنلاین دانشگاه صنعتی شریف برگزار می‌شود

مسابقه‌ای بدون محدودیت و برای همه

سرمایه‌گذاران، شرکت‌های بزرگ، چهره‌های موفق استارتاپی و افراد سرشناس در حوزه آی‌سی‌تی تشکیل می‌شود و به تدوین سؤالات اصلی مسابقات می‌پردازند. همین گروه وظیفه داوری و امتیازدهی به شرکت‌کنندگان را نیز بر عهده دارند. ثبت‌نام در مسابقات از ۱۵ بهمن آغاز شده و تا ۵ اسفندماه ۱۴۰۰ ادامه خواهد داشت.



پلنت‌از استارتاپ‌های صنعت بیمه برای حضور در نمایشگاه اینشورتک تور حمایت می‌کند

حمایت کامل مادی و معنوی از سه استارتاپ منتخب

استارتاپ منتخبی که فرایند داوری را با موفقیت پشت سر بگذارند، پرداخت خواهد کرد. همچنین پلنت ضمن عقد قرارداد همکاری با تیم‌های منتخب، فرصت عرضه محصولات و خدمات این استارتاپ‌ها در بازار ترکیه را فراهم می‌کند. نمایشگاه بین‌المللی صنعت بیمه از ۱۲ تا ۱۴ اسفندماه ۱۴۰۰ در شهر آنتالیا ترکیه برگزار می‌شود. در این نمایشگاه فعالان صنعت بیمه در کشور ترکیه به همراه شرکت‌های بین‌المللی فعال در بازار این کشور حضور خواهند داشت. این نمایشگاه همچنین بخش ویژه‌ای برای ارائه دستاوردهای استارتاپ‌های بیمه‌ای دارد.

دومین دوره مسابقات برنامه‌نویسی آنلاین دانشگاه صنعتی شریف (CodeJam Sharif) به‌عنوان یکی از معتبرترین مسابقات برنامه‌نویسی کاملاً غیرحضورى در تاریخ ۱۲ الی ۲۰ اسفندماه ۱۴۰۰ برگزار می‌شود. دانشگاه صنعتی شریف با هدف حمایت از تولید ملی، شناسایی برنامه‌نویسان توانمند برای حضور در کسب‌وکارهای مبتنی بر آی‌سی‌تی در حال برگزاری مسابقات برنامه‌نویسی به‌صورت آنلاین و با همکاری معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری و مرکز نوآوری فناوری اطلاعات و ارتباطات پیشرفته دانشگاه صنعتی شریف است.

شریف کدجم یک مسابقه برنامه‌نویسی است که تمامی علاقه‌مندان به برنامه‌نویسی بدون هیچ محدودیتی می‌توانند در آن شرکت کنند. در این مسابقات برای استفاده از فناوری‌ها و زبان‌های برنامه‌نویسی هیچ محدودیتی وجود ندارد و مخاطب این رویداد تمامی کسانی هستند که توانایی برنامه‌نویسی دارند. این مسابقه در سه مرحله برگزار خواهد شد؛ در تمامی مراحل شرکت‌کنندگان تعدادی سؤال چالشی دریافت کرده و مدت‌زمان محدودی برای پاسخ به این سؤالات دارند و افراد با دریافت امتیازات بیشتر به مراحل بعدی راه پیدا می‌کنند.

سؤالات چالشی رویداد بدین صورت طراحی می‌شوند که مدتی قبل از برگزاری رویداد، گروهی با حضور برخی

شبکه نوآفرینی پلنت، به‌عنوان اولین مرکز نوآوری در صنعت بیمه، با حمایت خود، فرصت حضور استارتاپ‌های منتخب در حوزه اینشورتک را در نمایشگاه بین‌المللی بیمه ترکیه فراهم کرد. استارتاپ‌های فعال در صنعت بیمه که تا بیستم بهمن‌ماه در وب‌سایت این مرکز نوآوری ثبت‌نام کرده بودند، پس از شرکت در فرایند داوری و پذیرش، از حمایت ۱۰۰ درصدی مالی و معنوی پلنت برای حضور در نمایشگاه بین‌المللی صنعت بیمه در ترکیه استفاده خواهند کرد. به‌گفته ایمان ارسطو، مدیرعامل پلنت، این شرکت تمامی هزینه‌های سفر و حضور در نمایشگاه سه

«وینداد» در دومین راند از بهمن واسمارت‌آپ جذب سرمایه کرد

سرمایه‌ای برای توسعه بازار و محصول

بانک اسناد حقوقی و قراردادهای مشاوره تخصصی آنلاین و تلفنی، تنظیم و بررسی اختصاصی قراردادهای اسناد حقوقی و خدمات مربوط به ثبت و تغییرات شرکت، ثبت برند و محافظت از کسب‌وکار از جمله خدماتی است که وینداد برای کسب‌وکارها انجام می‌دهد. پیش از این وینداد یکبار در سال ۹۸ از اسمارت‌آپ جذب سرمایه کرده بود و اکنون در راند دوم نیز جذب سرمایه خود را از اسمارت‌آپ و بهمن به صورت مشترک انجام داده است. وینداد قصد دارد با سرمایه‌ای که در این راند جذب کرده است، بازار و محصول خود را توسعه دهد.

شرکت سرمایه‌گذاری اسمارت‌آپ روی استارتاپ وینداد سرمایه‌گذاری کرد. وینداد مرجع خدمات حقوقی آنلاین است که فعالیت خود را از اسفند سال ۱۳۹۶ شروع کرده است. محمدحسین امیری و مهسا جنتی‌زاده دو بنیان‌گذار وینداد هستند که با همراهی تیم خود در گام اول قالب‌های آماده قراردادی به کسب‌وکارهای کوچک ارائه می‌کردند و اکنون با دریافت بازخورد از بازار و گسترش سرویس‌ها به صورت کلی وظیفه «سلامت حقوقی» کسب‌وکارها را به عهده گرفته‌اند و تبدیل به مرجع آنلاین خدمات حقوقی کسب‌وکارها شده‌اند.

شش پلتفرم تأمین مالی جمعی مهمان فرابورس شدند

توسعه ایده‌های نو با جذب سرمایه‌های خرد

شش پلتفرم کراد فاندینگ که اخیراً مجوز تأمین مالی جمعی دریافت کرده‌اند، روز ۱۹ بهمن مهمان فرابورس بودند تا با معرفی حوزه فعالیت خود، از صاحبان ایده و نوآوری و نیز سرمایه‌گذاران برای بهره‌گیری از این ابزار تأمین مالی دعوت کنند. در این نشست خبری پلتفرم‌های رایان فاندینگ، حلال فاند، پیشه، زرین کراد، استارت‌آمین و اینوستوران به معرفی و تشریح محورهای فعالیت‌شان پرداختند.

در ابتدای این نشست سوده حیدری‌نسب، رئیس هیئت‌مدیره پلتفرم رایان فاندینگ در تشریح فعالیت این مجموعه گفت: «پلتفرم رایان فاندینگ یک شرکت مشاور سرمایه‌گذاری است که طی شش سال گذشته در اکوسیستم نوآوری کنار استارت‌آپ‌ها قرار گرفته است. طی سال جاری این مجموعه ۱۰۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری در اکوسیستم نوآوری ایجاد کرده و آنچه باعث شده اقدام به دریافت مجوز تأمین مالی جمعی از فرابورس کند، ایجاد فضا برای تعامل با سرمایه‌گذاران مختلف و بیشتر است.»

علی جمالی، عضو هیئت‌مدیره شرکت تحلیلگران کسب‌وکار بهاسنج به‌عنوان شرکت عامل پلتفرم استارت‌آمین با اشاره به آغاز فعالیت این شرکت از بهمن سال ۱۳۹۸، عنوان کرد: «شرکت در ادامه موفق شد کارگزار ارزیاب صندوق نوآوری و شکوفایی شود و مجوز ارزیابی و ارزش‌گذاری دارایی‌های نامشهود را از معاونت علمی کسب کند. تاکنون ۴۰۰ استارت‌آپ روی پلتفرم

بهاسنج به‌صورت رایگان ارزش‌گذاری شده است.» او در مورد فرایند تأسیس پلتفرم تأمین مالی جمعی گفت: «بهاسنج اردیبهشت ۱۴۰۰ موفق شد موافقت اصولی برای تأسیس سکوی استارت‌آمین را از فرابورس دریافت کرده و بهمن‌ماه نیز مجوز فعالیت را اخذ کند.» در ادامه حامد ساجدی، مدیرعامل شرکت پیشگامان امین پاسارگاد نیز ضمن معرفی این مجموعه، با اشاره به اینکه «شناسا» به‌عنوان وی‌سی گروه مالی پاسارگاد فعالیت می‌کند، گفت: «این مجموعه در همه سطوح با شناخت ظرفیت‌های نوآور خلق ثروت می‌کند. شناسا اولین وی‌سی تخصصی سلامت طی ۱۰ سال فعالیت است.»

محمد مهدی بهرامی، نماینده پلتفرم اینوستوران نیز در ادامه با اشاره به اینکه مجموعه پیشگامان امین سرمایه طی سال جاری موافقت اصولی پلتفرم تأمین مالی جمعی اینوستوران را از فرابورس دریافت کرد، گفت: «راهبرد کسب‌وکاری پلتفرم اینوستوران جهت‌دهی به سرمایه‌های خرد به سمت پروژه‌های فناوریانه - نوآورانه متناسب با تقاضای بازار است. بررسی ۱۰۰ طرح به حجم ۱۵۰۰ میلیارد ریال، انتشار ۱۲ طرح به ارزش ۳۰۰ میلیارد ریال و تأمین سرمایه ۸ طرح به ارزش ۲۰۰ میلیارد ریال از برنامه‌های آتی این مجموعه است.» محمدحسین رضاییان، مدیرعامل حلال فاند نیز در ادامه این مراسم با اشاره به اینکه حلال فاند اولین و بزرگ‌ترین پلتفرم تأمین مالی جمعی کشور بوده و از



سال ۱۳۹۶ کار خود را آغاز کرده، گفت: «این مجموعه تا پیش از این در قالب عقود مشارکتی حدود ۴۰۰ پروژه به ارزش ۱۲۰ میلیارد تومان در زمینه‌های مختلف نانو، نساجی، معدن، کشاورزی و فناوری را پوشش داده است. با اقدام فرابورس این مجموعه تصمیم گرفت به سمت تأمین مالی جمعی با روش مشارکت حرکت کند. تا به حال ۳۰۰ پروژه به ارزش ۷۰۰ میلیارد ریال در حلال فاند به اتمام رسیده است و بر اساس برنامه‌ریزی‌ها قرار است با همکاری بانک مسکن، عددی بزرگ‌تر از پنج سال گذشته با اولویت‌های تک در حوزه‌های مختلف خدمت‌رسانی شود.»

مصطفی امیری، مدیرعامل شرکت همراه‌پرداز زرین که بیشتر با برند تجاری زرین‌پال شناخته شده است، با ابراز خوشحالی از قرار گرفتن پلتفرم زرین کراد در مجموع ۱۲ سکوی تأمین مالی جمعی گفت: «هدفی که در ابتدای کار برای خود متصور بودیم، افزایش سهم تجارت الکترونیک در تولید ناخالص ملی کشور بود، اما اکنون توانسته‌ایم ۳۰۰ هزار کسب‌وکار را در این زمینه درگیر کنیم. بسیاری از کسب‌وکارهای خرد و متوسط همیشه به تأمین مالی طرح‌ها احتیاج داشتند، اما تنها روش آن، بانک‌ها بود که دریافت اعتبار از آنها نیز سختی‌های زیادی داشت. به این ترتیب سعی کردیم با توجه به ظرفیت‌ها و سرمایه‌هایی که در شبکه ارتباطی ما در خود شرکت وجود داشت، تجربه‌های موفق‌ی ایجاد کنیم.»

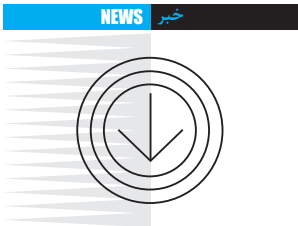
مدیرعامل اسنپ درباره مشکلات اینماد برای کسب‌وکارها توضیح داد:

سازوکار اعتمادسازی در اینماد نیازمند بازننگری است

مصرف‌کننده یا تأمین‌کننده باشد، به واسطه همین اعتماد می‌تواند اطمینان خاطر داشته باشد که ضرر روزیانی متحمل نمی‌شود. اما در عمل بسیاری از کسب‌وکارها علی‌رغم داشتن ایده‌های نوآورانه قادر به کسب اینماد نیستند و همین باعث می‌شود که از چرخه فعالیت خارج شوند.»

وی همچنین افزود: «سازوکار پیاده‌سازی فرایند اعتمادسازی نیاز به بازننگری دارد و بخش خصوصی باید به این حوزه وارد شود، چراکه این نماد بخش قابل توجهی از کسب‌وکارهای بخش خصوصی را پوشش می‌دهد. اینماد باید با مشارکت خود کاربران اعطا شود و با توجه به نقطه نظرات و دیدگاه‌های آنها ارتقا یا تنزل پیدا کند، چراکه با عدم سرویس‌دهی مناسب، از اعتماد و اطمینان عمومی به آن کسب‌وکار کاسته می‌شود.»

به گفته خلیج، به‌نظر می‌رسد بهترین مکانیسم، حضور کاربر در مشخص کردن نقش‌نهایی کسب‌وکار باشد. او در پایان گفت: «این امر کمک می‌کند تا یک شرکت به واسطه طی نکردن فرایند اخذ مجوز از چرخه اکوسیستم خارج نشود. در واقع انتظار داریم مسیر دریافت مجوز هم‌زمان با فعالیت



غیر فعال شدن بیش از دو میلیون کارت‌خوان

رئیس مرکز تنظیم مقررات پایانه‌های فروشگاهی گفته در پی طرح سامان‌دهی دستگاه‌های کارت‌خوان بانکی، دو میلیون و ۳۰۰ هزار دستگاه درخواست غیرفعال‌سازی داده‌اند.



پردیس سامیت برگزار شد

پردیس سامیت ۲۰۲۲ با حمایت پارک فناوری پردیس برگزار شد. این رویداد دو روزه، محلی برای انتقال تجربیات فناوری‌های دنیای دیجیتال و فعالان اکوسیستم استارت‌آپی است.



چالش‌های بانک ملی

نشست مجازی راه پرداخت با موضوع «بررسی نقدها و چالش‌های طرح عدم ارسال پیامک زیر ۳۰ هزار تومان حساب‌های بانک ملی» برگزار شد.



جذب سرمایه «دلیل ایران»
«دلیل ایران» پلتفرم ارتباط خدمت‌دهندگان ایرانی به گردشگران عرب‌زبان موفق به جذب سرمایه از شرکت تدبیر انتخاب فردا (تافردا) شد.



شماره ۳۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



درباره هلن گرینر،
مدیرعامل iRobot

زنی که تخیلاتش را جدی گرفت

آن روزها که دختران آمریکایی رؤیاهایشان را در زندگی پرنسس‌ها دنبال می‌کردند، دختری بود که عاشق جنگ ستارگان و دنیای ربات‌ها و ماشین‌های خودکار بود. هلن گرینر در سال ۱۹۶۷ در لندن، به دنیا آمد. پدرش یک پناهنده از مجارستان بود که با مادر هلن در دانشگاه لندن آشنا شد. هنگامی که او پنج‌ساله بود، خانواده‌اش به ایالات متحده نقل مکان کردند و در ساوتهمپتون، حومه شهر نیویورک ساکن شدند. او از کودکی نبوغ علمی داشت و مهارت‌هایی در تعمیر و سرهم کردن ماشین‌های رادیویی و وسایل الکترونیکی. هلن مسیر مشخصی در زندگی در پیش گرفت، در مقطع کارشناسی کامپیوتر دانشگاه MIT شرکت کرد و همزمان با تحصیل با تلاش فراوان در هرکدام از شرکت‌ها و آزمایشگاه‌هایی که در دسترس داشت، کارآموزی کرد. آرزوی هلن این بود که ربات‌ها و ماشین‌های خودکار در زندگی عادی مردم نقش داشته باشند و زندگی را برای آنان راحت‌تر کنند. او مدتی را در پاسادنا، کالیفرنیا گذراند و در آزمایشگاه رانش جت ناسا کارآموزی کرد. پس از آن، مدتی در شرکت کالیفرنیا سایبرنتیک، در Brooks و Angle که ربات‌های کمکی خودروسازی را تولید می‌کردند، مشغول شد و پس از یک سال، تصمیم گرفت شرکت خودش iRobot را تأسیس کند. در سال ۱۹۹۳ توانست اولین قرارداد دولتی خود را با نیروی دریایی آمریکا منعقد کند و ربات نظامی زیردریایی مین‌یاب را طراحی و اجرا کرد. با این ایده در سال ۲۰۰۰ توانست ربات‌های عروسکی تولید کند که برای یادگیری زبان طراحی شده بود و با قلقلک دادن می‌خندید و این ربات را در قفسه فروشگاه‌ها ارائه کرد. چالش جدید این بود که این بار ربات باید در دست مردم عادی به بهترین نحو عمل می‌کرد. این قدم باعث شد شرکت iRobot وارد مسیر جدیدی شود و ربات‌های زیادی را با کاربری خانگی بسازد.



شماره ۳۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

گفتگو
INTERVIEW



روی یک کار تمرکز کنید

گفت و گو با بهاره داراییان، بنیان گذار دکوتک که در حوزه نجاری فعالیت می‌کند؛ حرفه‌ای مردانه که کمتر زنی در آن مشغول است

نجار! این کلمه‌ای است که وقتی می‌شنویم، تصویر یک آقای نجار در ذهن مان نقش می‌بندد، اما ممکن است پس از خواندن این مصاحبه و آشنایی با یک خانم نجار موفق، این کلیشه از ذهن مان پاک شود. پای صحبت بهاره داراییان نشستیم تا از شغل و هنرش برای ما بگوید. او محصولات دکوراتیو چوبی می‌سازد و چندین سال است به صورت تخصصی در این حوزه به تولید و حضور در نمایشگاه‌ها و فروش محصول مشغول است و برندی به نام دکوتک را مدیریت می‌کند. داراییان ۲۸ ساله است، در هنرستان گرافیک خوانده و در دانشگاه نیز در رشته صنایع دستی مشغول به تحصیل شده است. او همیشه به ساخت صنایع دستی، مخصوصاً محصولات چوبی علاقه داشته و به همین دلیل گرایش دانشگاهی‌اش را صنایع چوبی انتخاب کردم. این زن دامغانی، حدود یک سال و نیم است که به تهران نقل مکان کرده است.

چرا انتخاب کردید که شغل مردانه

نجاری را برای کسب درآمد انتخاب کنید؟

من از دوران دانشگاه علاقه خاصی به صنایع چوبی داشتم و تکنیک‌های زیادی را نیز در دانشگاه آموخته بودم. همین آشنایی با این تکنیک‌ها روز به روز علاقه من را بیشتر می‌کرد و چون استعداد خوبی هم داشتم، تصمیم گرفتم همین مسیر را برای ادامه زندگی در پیش بگیرم. البته دایره انتخابی من از حرفه نجاری، بخش دکوراتیو و ظریف آن است؛ به دلیل اینکه ذاتاً خانم‌ها در این بخش تواناتر هستند. اما بالاخره آموخته‌های من در حد دروس و کارگاه‌های دانشگاهی بود و می‌دانستم فوت‌وفن اصلی را باید پیش نجاران خبره درون کارگاه‌های حرفه‌ای بیاموزم. با خودم عهد کردم که تلاش می‌کنم و بالاخره کارگاه مناسب و استاد مطمئن پیدا می‌کنم و این شغل را ادامه می‌دهم. چندین تجربه ناموفق هم داشتم که فضاهای کارگاهی برای خانم‌ها مناسب نبود و من نتوانستم در آن کارگاه‌ها بمانم و مجبور شدم آنجا را ترک کنم، اما در نهایت استاد و کارگاه معتبر و مناسبی پیدا کردم و بسیاری از فنون را طی شاگردی استاد مجرب نجار، آموختم.

چه نیازی را در جامعه دیدید که حس

کردید می‌توانید در فروش هم موفق باشید؟

پس از فارغ التحصیلی خیلی از دوستان و اقوام کارهایی به من سفارش می‌دادند و من می‌دیدم از پس انجام کارها برمی‌آیم و مشتریان راضی هستند. در سال ۱۳۹۶ تصمیم گرفتم به اداره میراث فرهنگی و صنایع دستی شهر دامغان مراجعه کنم و برای راه‌اندازی کارگاه صنایع دستی، از فضای خانه استفاده کنم که به لطف خدا درخواستم

فین تک به زبان ساده

پیشنهادهای ویژه به مناسبت انتشار چاپ جدید



مورد موافقت قرار گرفت و کارگاهم را راه‌اندازی کردم. در همان فضا توانستم نیازهای بازار را بیشتر بشناسم و به فروش مطمئن‌تر شوم.

چهاراهی برای نفوذ به بازار پیدا کردید؟

خب در ابتدا به‌جز نزدیکان، فرد دیگری از فعالیت من باخبر نبود و من سعی کردم در دو جنبه مسیری را در پیش بگیرم که به‌حضورم در بازار و جذب مشتریان بیشتر کمک می‌کرد؛ یکی معرفی بیشتر محصولات با حضور در نمایشگاه‌ها و دیگری شناخت دقیق‌تر بازار به لحاظ سلیقه و کشش قیمتی. از زمانی که کارگاه را راه‌اندازی کردم، همواره مترصد نمایشگاه‌های حضوری، مخصوصاً در تهران بودم. در برخی نمایشگاه‌های کوچک شرکت می‌کردم و بیشتر زیورآلات چوبی را می‌فروختم و معمولاً درآمدی بیشتر از هزینه رفت‌وآمد و اقامت، نصیبم نمی‌شد، اما همین حضورها باعث می‌شد بازار را بیشتر بشناسم و با هم‌صنفان خودم بیشتر آشنا شوم. حتی خاطرم هست در نمایشگاه سالانه صنایع

دستی بار اول فقط به‌عنوان مربی بخش سرگرمی کودکان به آموزش ساخت زیورآلات چوبی پرداختم، اما سال بعد در همان نمایشگاه غرفه داشتم. بخش دیگر، شناخت دقیق نیاز مخاطب و هزینه‌ها بود. اوایل فارغ‌التحصیلی من سری پرشور داشتم و تکنیک‌های بسیاری نیز در دانشگاه آموخته بودم. دوست داشتم هر محصولی که می‌سازم پرکار و پرتکنیک باشد. چندین ساعت چوبی بسیار نفیس و ارزشمند ساختم که هر کدام زمان زیادی از من گرفته بود. مشتریان محصولات را می‌دیدند اما کسی پولی برای آن نمی‌پرداخت، چون هزینه تمام‌شده بسیار بالا بود. با خود فکر کردم با این روش کسب‌وکارم رشد نمی‌کند. به سمت محصولات عمومی‌تر رفتم و گاهی اوقات بخشی از کار را به کارگاه‌های صنعتی دیگر می‌سپردم و کارهای ظریف و پرداخت‌ها را خودم انجام می‌دادم. این تصمیم هم به لحاظ هزینه‌ها و هم فروش من را بسیار جلو انداخت.

از وسعت دکوتک برایمان بگویید.

من در دامغان کارگاه خوبی داشتم و اکنون در تهران نیز کارگاهم به اندازه نیاز مشتریان است. با سایر نجاری‌ها همکاری می‌کنم و یک نفر نیز به‌صورت مستقیم در کارگاه مشغول است. بیش از ۱۰ هزار دنبال‌کننده در اینستاگرام دارم و همه تلاشم این است در این روزگار کرونایی که نمایشگاه‌های حضوری تعطیل هستند، با

تبلیغات و معرفی محصولاتم در اینستاگرام، مشتریان بیشتری جذب کنم.

سرمایه اولیه این کار چقدر بود و چگونه آن را تأمین کردید؟

من یک وام خوداشتغالی به مبلغ پنج میلیون تومان دریافت کردم که با برادرم نصف کردیم و با مبلغ آن برخی ابزارهای مورد نیازم را خریداری کردم. بخشی از ابزارها را نیز در دوران دانشگاه تهیه کرده بودم؛ البته تا مدت‌ها درآمدم را صرف توسعه کار کردم. نکته مهم در کار با چوب این است که شروع کار نیاز به سرمایه اولیه زیادی ندارد. با ابزار اندک و کمی چوب و یک میز می‌توان شروع کرد؛ برعکس برخی هنرها که وسایل اولیه گرانی دارند، مثل سفال‌گری که حتماً باید برای شروع کوره خرید یا از کوره اجاره‌ای استفاده کرد که این امر هزینه‌های اولیه کار را بالا می‌برد. البته نباید سرمایه‌یادگیری از استاد و تجربه عملی و همچنین استفاده از منابع رایگان موجود در اینترنت را نادیده بگیریم.

چه چشم‌اندازی برای دکوتک دارید؟

اولین برنامه، شروع کار آموزش است، چون می‌دانم مخصوصاً برای خانم‌ها آموزش نجاری بسیار اندک است و بسیاری از آنان مثل خود من، برای آموختن و تمرین کردن تکنیک‌های عملی، دچار مشکل کمبود فضای آموزش مناسب هستند؛ چراکه محیط‌ها اکثراً مردانه هستند. تمایل دارم بخش صادرات را هم راه‌اندازی کنم، چون من اصرار دارم کارهایی که تولید می‌کنم، اصیل و ایرانی باشد و در دنیا نظیر نداشته باشد. گسترش این تولیدات در خود ایران هم هنوز جای کار دارد و امیدوارم بتوانم در این بخش نیز فعالیت مناسبی داشته باشم.

چه مشکلاتی در مسیر کارتان وجود داشته و دارد؟

اولین مشکل که فضای مردانه کارگاه‌های نجاری است، اما مشکلی که شاید کسی خیلی به آن توجه نمی‌کند، تهیه مواد اولیه است. عمده‌فروشان چوب معمولاً در خارج از شهرها فعال‌اند و فضای آنان کاملاً مردانه و برای زنان نامناسب است؛ بنابراین من مجبورم برای خرید چوب حتماً با یک مرد همراه شوم. این امر بخشی از سرعت کار مرا می‌گیرد، اما به‌رحال با حضور بیشتر زنان در هنرهای چوبی کم‌کم این فضا تعدیل خواهد شد.



فاطمه طالبی‌پور
Fatima.pour@gmail.com



کارگاه



شماره ۳۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

مابه‌صورت‌ناخودآگاه، زنان را در کسب‌وکار مسئول نمی‌دانیم مبارزه‌ای آگاهانه با باوری ناخودآگاه

اعتبار زنان است، بهره ببرید. ترفیعات و مناصب جدیدی را که زنان کسب می‌کنند، از طریق ایمیل سراسری شرکت اعلام کنید و عناوین جدید افراد را در تمام جلسات تا مدت معینی بازگو کنید تا همه متوجه شوند. در فرهنگ سازمانی خود نشان‌هایی شامل عناوین شغلی روی لباس افراد بگنجانید. برای جلسات، اتاق‌ها و میزها پلاک‌هایی شامل عنوان شغلی در نظر بگیرید تا مراجعان و همکاران، مناصب را فراموش نکنند. به تصاویر و چینش محل کار توجه کنید. به‌طور مثال در یک محیط پزشکی اگر تصاویر آویخته‌شده به دیوار، تصویر زن پرستار و مرد پزشک است، بدانید به‌طور ناخودآگاه، به ناباوری نقش زنان دامن زده‌اید. اگر عادت به استفاده از عناوین در صدا زدن همکاران دارید، بدون در نظر گرفتن جنس و سن همه را با عنوان صدا بزنید.

توصیه‌هایی برای زنان در محیط کار
این اتفاقات را شوخی نگیرید: به‌صورت معمول برای برهم‌نخوردن جو جلسات یا موفقیت در مذاکرات، در صورت چنین ناباوری‌هایی، زنان مسئله را به شوخی و مزاح می‌گیرند تا کار ادامه پیدا کند و این امر باعث دوام این نگاه می‌شود. با همکاران مرد خود متحد باشید که اگر چنین اتفاقی افتاد، آنان به‌صورت کامل شما را معرفی کنند و نقش اصلی شما را به‌عنوان مقام ارشد، گوشزد کنند.

عوامل محیطی را بهانه کنید. اگر همکاران علاوه بر اتحاد با شما معرفی کاملی از شما بیان نکرد، شما با شوخ‌طبعی، سعی کنید بدون مقصر جلوه‌دادن او و مهم‌دانستن عوامل محیطی در حواس‌پرتی همکاران، مجدد خودتان را معرفی کنید. عنوان خود را به‌عنوان یک رئیس یا همکار، شفاف کنید و برای تأکید بر نقش زنان در سازمان، خود وارد عمل شوید. اگر به‌درستی معرفی نشدید، دچار ناراحتی و دلخوری در زمان جلسه نشوید و اجازه ندهید چیزی شما را متوقف کند. تقصیر را به گردن بگیرید و بگویید من فراموش کردم خودم را کامل معرفی کنم و شجاعانه، خود را معرفی کنید. با زنان همکار خود هماهنگ باشید. اگر با یک خانم دیگر در جلسه هستید، سعی کنید به معرفی همدیگر و جایگاه سازمانی همکاران بپردازید.

این راه‌حل‌ها ممکن است ساده به نظر برسند، اما با برداشتن گام‌هایی کوچک و آرام برای تغییر هنجارهای محل کار، مطمئناً برابری جنسیتی را در نگرش‌ها و رفتارها ترویج خواهید داد.

قطعاً برای بسیاری از زنان در ایران و جهان پیش آمده که وقتی وارد جلسه یا مذاکره‌ای می‌شوند، طرف مقابل بحث را جدی نمی‌گیرد و منتظر حضور مرد مسئول در سازمان می‌ماند. گاهی اوقات نیز اگر یک خانم در مسند ارشد سازمان، همراه با مردان در تیم مذاکره یک شرکت یا کسب‌وکار باشد، طرف مقابل مذاکره، مردان را بیشتر خطاب می‌کند و آنان را مسئول امر می‌داند، در حالی که تصمیم‌گیر اصلی، خانم مذاکره‌کننده است. این اتفاق ممکن است ناخودآگاه رخ دهد، اما در عصر کنونی، زمان آن رسیده که در راستای از بین بردن این رویکردها قدمی برداریم. Amy Diehl و Leanne M. Dzubinski یک ماه پیش گزارشی پیرامون این رویکرد در نشریه کسب‌وکار هاروارد منتشر کردند و نکاتی را برای از بین بردن این رویکرد ناخودآگاه تحقیرآمیز، برای زنان فعال در کسب‌وکار ارائه دادند.

آنان این رویکرد را ناباوری نقش زنان نامیدند. ناباوری نقش، نوعی سوگیری جنسیتی است که در آن زنان به‌اشتباه در نقش پشتیبان یا کلیشه‌ای زنانه مثل منشی، معاون اداری، گزارشگر دادگاه، پرستار و همسر دیده می‌شوند و برعکس مردان در گروه‌های غیرهم‌جنس، بیشتر در جایگاه رهبری یا نقش کلیشه‌ای مردانه، مانند مدیرعامل، استاد، وکیل، دکتر یا مهندس فرض می‌شوند. در این موارد، زنان باید انرژی و زمان بیشتری را صرف نقش‌آفرینی و گاهی اثبات نقش خود کنند. سخنان آنها ممکن است فاقد اعتبار و اقتدار ذاتی موقعیت آنها باشد.

این دو محقق، مصاحبه‌های عمیق و بررسی‌های محتوایی زیادی انجام دادند و تأیید کردند که این اتفاق برای تعداد زیادی از زنان، مخصوصاً کسانی که در خط مقدم مذاکره‌ها قرار داشتند، رخ می‌دهد. آنان پیشنهادهایی برای رفع این معضل، در دو بخش بیان کردند.

توصیه‌هایی به همکاران و رهبران مرد سازمان

هنجارها را تنظیم کنید: شما می‌توانید در ایجاد برابری پرچم‌دار باشید و به‌منظور کمک به کاهش «ناباوری نقش»، هنجارهایی را برای سایر اعضای سازمان تعیین کنید. نام و عنوان زنان را در همه جلسات، اسناد و اطلاعاتی که ممکن است در آن افراد به‌خوبی یکدیگر را نشانند، به‌صورت استاندارد تعریف و بیان کنید.

از امضاهای تولیدشده خودکار در سیستم‌های ایمیل شرکت که شامل نام، عنوان موقعیت و



جاذبیت بازار خرده‌فروشی ۷۰۰ میلیونی منطقه مناب

جذب سرمایه ریتیلوی سعودی‌ها از سیلیکون‌ولی

با حاشیه سود کم کار می‌کنند. ریتیلو قصد دارد با ساختن مجموعه‌های فناوری برای این مشاغل کوچک، به آنها کمک کند. این پلتفرم یک جامعه تجارت B2B ساخته که در حال حاضر بیش از ۵۰ هزار خرده‌فروش در ماه از آن استفاده می‌کنند.

«نبیل آبرهانو»، شریک گرافن ونچرز گفت: «ما تحت تأثیر چیزی هستیم که ریتیلو در مدت‌زمان بسیار کوتاهی به دست آورده است. چشم‌انداز آنها بلندپروازانه و الهام‌بخش است و ما معتقدیم مشارکت با آنها یک سرمایه‌گذاری تجاری مناسب است.»

ریتیلو با جمع‌آوری ۴۵ میلیون دلار سرمایه در کمتر از ۱۸ ماه فعالیت، تجارت خود را به بیش از ۱۰ شهر در عربستان سعودی، امارات متحده عربی و پاکستان گسترش داده است.

در اپلیکیشن ریتیلو، کسب‌وکارهای کوچک می‌توانند کاتالوگ وسیعی از بیش از پنج هزار محصول پیدا کنند که در کمتر از ۲۴ ساعت مقابل منزل تحویل داده می‌شوند. آنها همچنین می‌توانند از خدمات «الان بخر، بعداً پرداخت کن» استفاده کنند که گزینه‌های پرداخت و خطوط اعتباری انعطاف‌پذیری را به آنها می‌دهد. همچنین خدمات تجزیه و تحلیل داده را به فروشندگان ارائه می‌دهد تا به آنها کمک کند عملکرد فروش و روند مصرف را ارزیابی کنند.

«هیماگ وایدیا»، رئیس استراتژی ریتیلو گفت: «استراتژی چندبازاری از روز اول غیرمتعارف و چالش‌برانگیز بود... کرونا نیز آن را چالش‌برانگیزتر کرد.» اما اکنون ریتیلو یک شرکت مقیاس‌پذیر است که با ساخت فناوری به ۱۰ میلیون خرده‌فروش در منطقه قدرت می‌دهد و صدها میلیون دلار درآمد سالانه و همکاری‌های ملیت‌ها و پیشینه‌های مختلف دارد.

استارت‌آپ سعودی ریتیلو در آخرین دور سرمایه‌گذاری خود ۳۶ میلیون دلار جمع‌آوری کرد. این سرمایه به شرکت اجازه می‌دهد تا به بازارهای جدید گسترش یابد و محصولات بیشتری را به مجموعه خود اضافه کند. این دور تأمین توسط گرافن ونچرز مستقر در سیلیکون‌ولی و با مشارکت سایر سرمایه‌گذاران از جمله گلوبال ۵۰۰، آگیلیتی، آتوجان، تک‌اینوست کام و منتورز فاند هدایت شد.

این شرکت گفته سرمایه جدید به ریتیلو کمک می‌کند تا به جغرافیا و محصولات جدید گسترش یابد. ریتیلو که مقر آن در ریاض است و در سال ۲۰۲۰ تأسیس شد، یک پلتفرم B2B است که با صدها برند همکاری می‌کند تا با کمک او زنجیره تأمین خرده‌فروشی خود را دیجیتالی کنند.

طلحه انصاری، مدیر اجرایی ریتیلو گفت: «از آنجایی که زنجیره‌های تأمین جهانی تحت فشار قرار می‌گیرند، قیمت‌های کالاها را بالا می‌برند و رشد تولید ناخالص داخلی را کاهش می‌دهند، ارزش زنجیره‌های تأمین هوشمند اهمیت بیشتری پیدا می‌کند.»

بخش خرده‌فروشی با خدمت به ۷۰۰ میلیون نفر در مناب [خاورمیانه، شمال آفریقا و پاکستان]، تقریباً ۲۰ درصد به تولید ناخالص داخلی کمک و ده‌ها میلیون نفر را استخدام می‌کند. انصاری گفت: «با ارائه راه‌حل‌های فناوری برای این بازار ضعیف، ما نه تنها زندگی را بهبود می‌بخشیم، بلکه اقتصاد کل منطقه مناب را نیز ارتقا می‌دهیم.»

ریتیلو گفت صنعت خرده‌فروشی در منطقه مناب (که ارزش آن ۵۰۰ میلیارد دلار است)، از بیش از ۱۰ میلیون کسب‌وکار کوچک تشکیل شده است. با این حال، بیشتر صنعت خرده‌فروشی غیررسمی و دیجیتالی نشده است. کسب‌وکارهای کوچک باید به زنجیره‌های تأمین ناکارآمد و منابع مالی محدود تکیه کنند، در حالی که



فروشگاه متحرک روبومارت

«روبومارت» به جای محصول، یک فروشگاه سیار در اختیار مشتریان می‌گذارد و قصد دارد از این طریق تحولاتی در صنعت خرده‌فروشی ایجاد کند

۲۰۰۸، احمد و عماد رحیم، مدیر ارشد استراتژی، هر دو در یونیپلور کار می‌کردند؛ جایی که رحیم در بخش بستنی شرکت کار می‌کرد. با الهام از ون‌های بستنی، او این ایده را داشت که اشکال دیگر خرده‌فروشی را در جاده‌ها ببرد، اما فناوری، کاری را که او و احمد می‌توانستند انجام دهند، محدود کرد.

حدود یک دهه بعد احمد دیسپچ‌مسنجر را ترک کرده بود؛ یک استارت‌آپ مستقر در بریتانیا که او در سال ۲۰۱۵ تأسیس کرد و به کاربران اجازه می‌داد هر چیزی را در عرض یک ساعت با استفاده از پیام‌رسانی فوری تحویل بگیرند. این شرکت با بیش از ۱٫۳ میلیون دلار ارزش درخواستی در ۲۰ روز اول موفقیت‌آمیز بود. اما در سال ۲۰۱۷، احمد به ایالات متحده نقل مکان کرد و به خاطر ایده‌ای که در یونیپلور داشتند، با رحیم ارتباط گرفت.

احمد گفت: «من در مورد تجربیاتم در مورد تحویل کالا به او گفتم و دوباره با ایده قدیمی که در یونیپلور داشتیم،

علی احمد هفته گذشته از شهر نیویورک به لس‌آنجلس رانندگی کرد، اما با وجود سفر ۴۱ ساعته و ۲۷۰۰ مایلی، حتی یک بار هم نیازی به توقف برای غذا نداشت. دلایل این است که او ماشین شخصی خود را رانندگی نمی‌کرد. در عوض، او سوار ون شرکت شد.

احمد، مدیرعامل و یکی از بنیان‌گذاران روبومارت است؛ شرکتی مستقر در لس‌آنجلس که با آوردن کل فروشگاه برای مشتری به جای یک سفارش، مدل تحویل غذا را متحول می‌کند.

احمد چنین توضیح می‌دهد: «روبومارت‌ها اساساً فروشگاه‌هایی روی چرخ‌هایی هستند که می‌توانید با یک ضربه سفارش بگیرید.» مشتریان روبومارت می‌توانند چیزی بیش از تنقلات سفارش دهند. این شرکت همه‌چیز؛ از مواد غذایی گرفته تا دارو و بستنی را تحویل می‌دهد.

بستنی بخش بزرگی از شروع روبومارت بود. در سال

شرکت لجستیک هندی اکسپرس بیز یونیکورن شد
شرکتی با سه میلیون سفارش روزانه

اکسپرس بیز، یک استارت‌آپ لجستیک هندی که با چندین شرکت تجارت الکترونیک در این کشور کار می‌کند، در دور جدید تأمین مالی، ارزش خود را بیش از سه برابر کرده و به ۱/۲ میلیارد دلار رسانده است. این استارت‌آپ مستقر در پونا روز چهارشنبه اعلام کرد ۳۰۰ میلیون دلار جذب کرده است. اکسپرس بیز دومین استارت‌آپ مستقر در پونا است که در طی روزهای اخیر به یونیکورن تبدیل شده است. استارت‌آپ بازرگانی الستیک ران نیز به تازگی گفته است سرمایه‌ای به ارزش ۱/۵ میلیارد دلار جمع‌آوری کرده است. اکسپرس بیز به بیش از ۱۰۰۰ مشتری از جمله گول خدمات مالی و تجارت الکترونیک پی‌تی‌ام، استارت‌آپ تجارت اجتماعی میشو،



شماره ۳۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول





درباره اپ آلفا که در راستای تجربه بهتر مشتریان خرده فروش ها طراحی شده است

سفارشی، شخصی و لذت بخش

فروش در حال تکامل است. آلفا به آنها کمک می کند روی فعالیت های با ارزش تمرکز کنند تا در وقت خود صرفه جویی کنند و برای مشتریان خود مؤثرتر باشند. به نظر می رسد شناخت سبک و ترجیحات آنها، توجه مناسب به آنها، الهام بخشیدن به آنها با ایده های جدید و مرتبط بودن، مهارت های اساسی جدیدی است که عملکرد آنها را مشخص می کند.

تالیابو در توضیح تفاوت آلفا می گوید: «اتصال مشتری یک خیابان دوطرفه است، همان طور که هر رابطه ای باید باشد. محصولات و راه حل هایی که ما در بازار تجزیه و تحلیل کردیم، عمدتاً روی بخش فروش و برندها برای سازمان دهی نیروی کار متمرکز هستند تا کانال ارتباطی بیشتری را برای بازار یابی بیشتر به مشتریان مدیریت کنند. البته ارزش بسیار کمی برای مشتری ایجاد می شود. به ما بگویید چقدر هیجان زده می شوید زمانی که پیام «تولد مبارک» یا کمپینی را از طریق ایمیل از فروشنده خود دریافت می کنید؟»

در اینجا نحوه کار، به گفته تالیابو آمده است: «همکاران فروش، برنامه را برای سبد مشتریان خود مدیریت می کنند. مشتریان دایره ای از همکاران فروش قابل اعتماد دارند که از یک فید از محصولات انتخاب شده برای آنها الهام می گیرند. آلفا داده های مهم را در هر تعامل جمع آوری می کند - پسندیدن، نپسندیدن، ترجیح دادن - و به روز رسانی ها و نمایه مشتری را غنی می کند. داده های مشتری فقط یک فهرست معاملاتی از خریده ها و شماره های تماس نیست. سرشار از بینش ارزشمندی است که به طور سنتی پس از خروج مشتری از فروشگاه از بین می رود. همچنین، مشتریان می توانند نظر یا پیشنهاد محصول را بپرسند و منتظر بمانند تا فروشنده آنها دیواری از ایده ها را برای آنها جمع کند و با یک کلیک فوراً آنها را خریداری کند یا زمانی را برای امتحان در فروشگاه تعیین کند.»

اتصال مشتری «آلفا» جدیدترین ابزار فنی است که با هدف بهبود تجربه خرده فروشی انجام می شود. این یک تلاش بی پایان برای ارتقای تجربه خرده فروشی است که در نهایت به فروش خوب و ارتباط با مشتری منجر می شود. دو عنصر خرده فروشی و فناوری، جدیدترین اپلیکیشن موبایل دیجیتالی را راه اندازی کرده اند که برای تقویت و بهبود روابط همکاران فروش و مشتری طراحی شده است. «مارچلو ویگنوک» و «رابرت تالیابو»، بنیان گذاران، اولین اپلیکیشن اتصال مشتری آلفا را در ماه ژانویه در فروشگاه اپل معرفی کردند.

ویگنوک و تالیابو پس از مشاغل اجرایی برجسته در خرده فروشی مد و فناوری، یک راه حل دیجیتال B2B2C به نام آلفا را تأسیس کردند. اولی بیش از ۲۰ سال برای گوجی و سپس کرینگ کار کرد. در آخرین نقش خود در کرینگ، او مدیر محصول برنامه های موبایل بود. تاجر ایتالیایی تیم نوآوری خرده فروشی دیجیتال را ساخت و همه قطعات و شرکا را برای احیای LUCE تنظیم کرد. LUCE یک برنامه خرده فروشی خصوصی است که هر روز توسط بیش از ۱۶ هزار نفر از همکاران فروش کرینگ در سراسر جهان استفاده می شود. این یک راه حل دیجیتال انقلابی در تمام فروشگاه های جهانی این گروه لوکس مانند گوجی، سینت لارن، بالنسیاگو... و... است.

تالیابو در سال ۲۰۰۵ مدیر نوآوری دیجیتال نایک شد و رهبری گروهی شبیه به استارتاپ در بخش بازاریابی را بر عهده گرفت تا استراتژی دیجیتال و تجربه محصول نایک پلاس را که از حسگرهایی در کفش ها برای سنجش عملکرد استفاده می کرد، درک کند. این پروژه زمینه ساز نایک پلاس، پلتفرم مستقیم برند تناسب اندام برای مصرف کننده شد. مدیر اجرایی فناوری، همچنین فناوری نایک OS مورد استفاده در این برند را توسعه داد.

تخصص ترکیبی شامل درک و بهبود مداوم

تجارب مشتری و بخش فروش در یک محیط لوکس بزرگ و همچنین طراحی تجارب جذاب برند و محصولات مصرفی برای استفاده میلیون ها نفر بود که اساس آلفا را ایجاد کرد.

یکی از ویژگی های منحصر به فرد این برنامه، عملکرد دوگانه است. یکی برای مشتریان و دیگری برای کارکنان. این اپلیکیشن که «سفارشی، شخصی و لذت بخش» توصیف می شود، برای ایجاد یک رابطه عمیق تر، معنادار تر و کمتر تجاری بین دو کاربر طراحی شده است.

ویگنوک می گوید: «نقش همکاران

با رانندگان راه اندازی کنیم، اما در عین حال تجربه را برای مصرف کننده کاملاً خودکار نگه داریم.»

پس از آزمایش نسخه آلفا در دسامبر ۲۰۲۰، روبومارت یک نسخه بتا را برای خدمات تجاری خود در ژوئن راه اندازی کرد و ناوگان کوچکی از اسنک ها و روبومارت های داروسازی را با رانندگان به مشتریان در هالیوود غربی ارائه داد. به گفته احمد کاربران به طور متوسط ۲/۳ سفارش

در هفته دارند؛ نتایج فوق العاده بود. برای مقایسه در سایر برنامه ها، کمتر از یک سوم کاربران برنامه تحویل غذا، بیش از یک بار در هفته سفارش می دهند.

این برنامه همچنین سرعت تحویل روبومارت را نشان می دهد. در حالی که زمان تحویل در دیگر برنامه ها به طور متوسط حدود ۹ دقیقه برای هر سفارش است، روبومارت این زمان را به یک دقیقه و ۵۱ ثانیه رسانده است. این بدان معناست که یک روبومارت به تنهایی می تواند تا ۵/۶ سفارش را در ساعت انجام دهد، البته با احتساب زمان بارگیری مجدد.

بخشی از آنچه روبومارت را بسیار کارآمد می کند، سهولتی است که برای مصرف کنندگان به ارمغان می آورد. کاربران برنامه روبومارت می توانند با یک ضربه یک فروشگاه روی چرخ درخواست دهند و هنگامی که به جلوی محل اقامت آنها می رسد، متوجه آن شوند. سپس تنها کاری که آنها باید انجام دهند این است که بیرون بیایند، ون روبومارت را با استفاده از برنامه باز کنند و هر چیزی را که می خواهند، بردارند.

و همه اینها بدون تعامل با انسان دیگری اتفاق می افتد. شیشه های ون رنگی هستند تا کاربران نتوانند راننده را ببینند و کل تجربه بدون پرداخت است. روبومارت از فناوری RFID برای ردیابی آنچه کاربران برمی دارند، استفاده می کند، سپس یک رسید دیجیتال برای آنها ارسال می کند و پس از پایان خرید، کارت های اعتباری یا نقدی آنها را شارژ می کند.

مدل روبومارت برای رانندگان نیز بهینه شده است. مانند سایر پلتفرم های تحویل غذا، برنامه راننده روبومارت اطلاعات سفارش، مسیر یابی و همچنین اعلان هایی را ارائه می دهد که در صورت کم بودن موجودی به رانندگان هشدار و اطلاع می دهد که چه زمانی به بارگیری مجدد نیاز دارند.

هیچ شرکت دیگری مانند روبومارت از مدل فروشگاهی بهره نبرده است. در ژانویه، این شرکت حق ثبت اختراع سفارش خواربارفروشی با یک ضربه را از طریق یک مینی مارت خود را با فناوری بدون پرداخت دریافت کرد، بنابراین وقتی روبومارت در نهایت بدون راننده شروع به فعالیت کند، برای رقبا سخت خواهد بود که از آن پیروی کنند.

ارتباط برقرار کردیم. ما فکر کردیم این واقعاً مشکلات تحویل را حل می کند و با تحویل فروشگاه به جای محصولات، فرایند بسیار سریع می شود. پس این کاری است که ما انجام دادیم.»

یک روش جدید برای نگاه کردن به پروسه تحویل کالا

احمد، رحیم و بنیان گذار سوم، یعنی تیگران شاهوردیان، مدیر ارشد فناوری فعلی، این شرکت را در سال ۲۰۱۷ و زمانی تأسیس کردند که بسیاری از برنامه های تحویل غذا مانند اوبرایتس، دردش و گراب هاب تازه شروع به کار کرده بودند. اما این سه بنیان گذار آماده بودند تا بر خلاف جریان حرکت کنند.

احمد گفت: «فعالیت زیادی در مورد اتوماسیون خرده فروشی وجود داشت. برای شروع این مفهوم جدید که ما آن را «استور هیلینگ» می نامیم، زمان واقعاً بسیار هیجان انگیزی بود، یک روش کاملاً جدید برای نگاه کردن به تحویل است، یکی از مزایای استفاده از فروشگاه نسبت به مدل تحویل سنتی این است که امکان تحویل بیشتر را فراهم می کند، زیرا رانندگان زمان کمتری را برای رفت و آمد بین رستوران یا فروشگاه صرف می کنند، اما این مدل فقط به رانندگان کمک نمی کند تا در زمان خود صرفه جویی کنند، بلکه مشتریان نیز از آن سود می برند.

احمد توضیح داد: «به دلیل عدم نیاز به ایجاد یک سبد، ما کل فرایند سفارش را حذف می کنیم، بنابراین مشتریان می توانند ۲۰ تا ۳۰ دقیقه در زمان صرفه جویی کنند. اگر تابه حال سفارش آنلاین مواد غذایی داده اید، می دانید فرایندی واقعاً دشوار است. با روبومارت، شما فقط روی یک دکمه ضربه می زنید.»

روبومارت یک نمونه اولیه کوچک از یک فروشگاه مواد غذایی بدون راننده را در نمایشگاهی در سال ۲۰۱۸ معرفی کرد؛ جایی که تماشاگران از این مفهوم سیر نمی شدند. یک سال بعد، او و تیمش یک نمونه اولیه روبومارت کاملاً آماده جاده و بدون راننده را تکمیل کردند، اما تنها کاری که می توانستند انجام دهند، آزمایش آن بود؛ زیرا منتظر بودند تا مقررات اداره ملی ایمنی ترافیک برزرگاه ها به نتیجه برسد.

سهولت و کارآمدی توأمان

با این حال، احمد نمی خواست منتظر بماند، بنابراین روبومارت دوباره دست به کار شد.

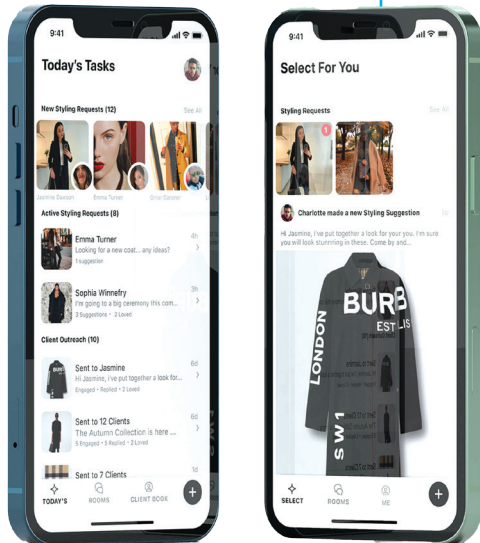
او توضیح داد: «ما می خواستیم فوراً یک سرویس تجاری راه اندازی کنیم و این همان کاری است که ما انجام دادیم. برای مقابله با این چالش، تصمیم گرفتیم این سرویس را

روستاهای نیمه شهری هند شروع به سفارش آنلاین می کنند، انتظار می رود این شرکت های لجستیک سهم بیشتری از بازار را به دست آورند زیرا آنها کارآمدترین خدمات تحویل را به کدهای پین در مناطق روستایی و نیمه شهری ارائه می دهند.» این استارتاپ که انتظار رشد ۷۰ درصدی در سال مالی جاری دارد، قصد دارد سرمایه های تازه را در یک شرکت «لجستیک با خدمات کامل» مستقر کند. اکسپرس بیز با تعدادی از شرکت ها از جمله دهلیوری که برای عرضه اولیه یک میلیارد دلاری در نوامبر ثبت نام کرده است، رقابت می کند. دهلیوری فدرال اکسپرس، سافت بانک و تایگر گلوبال را از جمله سرمایه گذاران خود می داند.

فروشنده عینک لنز کارت، سازنده تلفن شیائومی، داروخانه آنلاین نت مدز و بازار آنلاین اسنپ دیل کمک می کند تا محصولات خود را در سراسر کشور ارائه دهند. این شرکت در بیش از ۳۰۰۰ شهر و شهرستان حضور دارد و روزانه بیش از سه میلیون سفارش را پردازش می کند. شرکت های خدمات دلیوری تجارت الکترونیکی شخص ثالث (خدمات زنجیره تأمین یکپارچه) به لطف گسترش تجارت الکترونیک و استارتاپ های تجارت اجتماعی که شبکه های تدارکاتی خاص خود را ندارند، در چهار سال گذشته جذابیت زیادی به دست آورده اند. سال گذشته تحلیلگران برنشتاین در گزارشی نوشتند: «از آنجایی که جمعیت بیشتری از



شماره ۳۹
۲۴ بهمن
سال اول





چرا سنباد؟

پلتفرم بانکداری باز «سنباد» از چندوجه قابل تأمل است. یکی اینکه این پلتفرم از همکاری ۹ بانک با یکدیگر پدید آمده است. در شرایطی که کسب‌وکارهای کوچک و متوسط به سختی حاضرند برای بزرگ کردن کیک که همه از آن سهم می‌برند، وارد همکاری و پیش‌بردن پروژه‌های مشترک با هم‌تایان خود شوند، این اقدام ۹ بانک خصوصی حائز اهمیت خواهد بود. بانک‌هایی که به میزانی از بلوغ و پختگی رسیده‌اند و دریافته‌اند قرار نیست هرکدام چرخ را از نو اختراع کنند و به سبب این همکاری و شراکت می‌توانند هزینه‌های نوآوری در سیستم خود را به حداقل برسانند و در عین حال از آینده حوزه‌ای که در آن مشغول به فعالیت هستند، جانمانند.

نکته دیگری که در مورد سنباد جالب توجه است، این است که در همه امور خود چابکی را سرلوحه فعالیت‌ها قرار داده است. از انجام توافق میان بانک‌ها گرفته تا راه‌اندازی پلتفرم و مسیر انجام کارها در آن. به ادعای مدیرعامل این شرکت، احمد میردامادی، هرکسی که سنباد را به عنوان پلتفرم بانکداری باز خود انتخاب کند، می‌تواند این چابکی را در بخش‌های مختلف آن مشاهده کند. دلیلش هم این است که میردامادی می‌داند در عصر اقتصاد دیجیتال، کسب‌وکارها و افراد فرصتی برای گرفتار شدن در لایه‌های مختلف بوروکراتیک را ندارند و برای انجام تبادلات، دریافت تسهیلات و هر فعالیت مالی دیگر باید بابتشترین سرعت ممکن اقدام کنند.

یکی از مواردی که به گفته میردامادی، می‌تواند پاشنه آشیل بانکداری باز باشد و طرفداران سیستم‌های سنتی روی آن مانور می‌دهند، مسئله امنیت است. سنباد با استفاده از فناوری بلاکچین و جلوگیری از رسوب اطلاعات در پلتفرم (مانند سایر پلتفرم‌های بانکداری باز)، راه این قبیل انتقادات را بسته است. مدیرعامل سنباد می‌گوید سیستم‌ها طوری طراحی شده‌اند که کشف تقلب هم در آن به سختی می‌تواند صورت پذیرد و از این حیث از بانکداری سنتی پیش‌روتر است.

نگاهی به رشد نئوبانک‌ها و پلتفرم‌های بانکداری باز در چند سال اخیر در سراسر دنیا، به ما نشان می‌دهد که آینده بانکداری و سیستم‌های مالی به این سمت خواهد رفت و ما چاره‌ای نداریم جز اینکه خود را با این روند هماهنگ کنیم.



شماره ۳۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

مخالف‌خوان‌ها خواهند باخت!



«بیا بید ۳۰ سال گذشته را مرور کنیم. دوران پیش رو چندان آرام‌تر از گذشته نخواهد بود. و ما حتماً دچار مخصصه خواهیم شد، اگر در رفتارهایمان تخطیری ایجاد نکنیم.» این نقل قول از «پیتر سنگه» را احمد میردامادی، مدیرعامل «سنباد» می‌گوید. سخنی که می‌تواند خلاصه نسبتاً خوبی از میاخی باشد که در گفت‌وگو با میردامادی مطرح شد؛ اینکه بانکداری سنتی دیر یازود باید بپذیرد دوره‌اش گذشته است و بانکداری باز با شفافیت، چابکی و هزینه پایینش در کنار حفظ امنیت، در آینده‌ای نزدیک از بانکداری سنتی پیشی می‌گیرد. به همین دلیل هم ۹ بانک در همکاری با یکدیگر پلتفرم بانکداری باز «سنباد» را ایجاد کرده‌اند. میردامادی می‌گوید چه بپسندیم، چه نپسندیم، دنیا به سمت دیجیتالی شدن در حال حرکت است. در این میان رگولاتور نیز چاره‌ای ندارد جز اینکه به جای دخالت در جزئیات انجام کار توسط کسب‌وکارها، بزرگی کند و با بینش و آگاهی، دست به تنظیم‌گری صحیح بزند.

اولاً این نهاد بسیار سنگین است و این به ضرر کسب‌وکار کوچک تمام می‌شود. ثانیاً چابک نیست و کسب‌وکار کوچکی که زمان رسیدن محصول یا خدمتش به بازار باید بسیار کوتاه باشد، زمان را در این تعامل از دست می‌دهد. ثالثاً هزینه این تعامل برای کسب‌وکارهای کوچک سنگین است.

در دوره‌ای نهادهای حاکمیتی در برج عاج قرار داشتند و تعامل با آنها مستلزم آن بود که طرف مقابل هم الزاماً مجموعه بزرگی باشد. اما واقعیت این است که در حال حاضر اقتصاد در دستان کسب‌وکارهای خرد است که با ترکیب سرویس‌ها در اقتصاد نقش بسیار سازنده‌ای دارند، بنابراین باید سازوکاری ایجاد شود که آنها بتوانند وارد تعامل شوند.

در این مسیر مجموعه مواردی که گفته شد، ما را ملزم می‌کند که به سمت محصولات و نحوه ارائه محصولات برویم که این نیازها را پوشش دهد. به نظر می‌رسد بانکداری باز یکی از بهترین گزینه‌هاست. واقعیت این است که در این حوزه نمی‌توان با قطعیت سخن گفت، زیرا همه چیز در آن نسبی است. اقتصاد موجودی سیال و تغییرکننده با زمان است و شما باید ابزارهایی داشته باشید که بتوانند خود را با شرایط تطبیق دهند و ظاهراً می‌توانیم بگویم هم‌اکنون بانکداری باز این ویژگی‌ها را بسیار بهتر از مدل‌های دیگر دارد.

یعنی ممکن است در آینده تغییراتی اتفاق بیفتد که نقش بانکداری باز تغییر کند یا کنار گذاشته شود؟ یا ساختار درستی دارد که فقط ممکن است اصلاحاتی روی آن صورت پذیرد؟

این اتفاق که بانکداری باز بر اسلاف خود غلبه می‌کند، اجتناب‌ناپذیر است. واقعیت این است که شما نمی‌توانید درخواست ابزارهای تجارت به شکل دیجیتالی داشته باشید ولی نخواهید این را روی مبادلات مالی و بانکی اعمال کنید. این غیرممکن است.

لذا یا باید کل سیستم را سنتی نگه دارید که غیرممکن است - زیرا نمی‌توان خود را از حرکت جهانی آن هم با این سرعت و شتاب جدا کرد و این خواست و نیاز جامعه امروزی و به‌ویژه نسل‌های وای (Y) و زد (Z) است - یا باید همه اجزا از جمله بخش پرداخت و تبادل را نیز دیجیتالی کنید؛

شد. ولی اینجا چون ترکیبی از رویه‌های مختلف را داریم، به سختی می‌توان در آن تقلب کرد.

موضوع دیگری که با شیوع کووید ۱۹، نیازش بیش از هر زمان دیگری احساس شد، این است که اقتصاد دیجیتال به دنبال کاهش تقاضای سفر است. کاهش تقاضای سفر، حرکت و حضور به این معنی است که نیاز به ابزار دیجیتال دارید. کارایی این ابزار دیجیتال لزوماً از یک مبدأ حاصل نمی‌شود؛ بنابراین حرکت به سمت اشتراک منابع بسیار مهم است. اشتراک منابع هم یعنی هم‌افزایی تأمین‌کنندگان که در تعاملات بانکداری باز به دلیل نوع تعاملی که این مدل از بانکداری ایجاد می‌کند، شدنی است. موضوعاتی چون امنیت اطلاعات و بهره‌گیری از تکنولوژی

بلاکچین نیز در آن بسیار مؤثر است. این را هم تأکید کنم که مشابه ساختار PSPها هیچ اطلاعاتی از کاربران حقیقی یا حقوقی در کانال‌های بانکداری باز رسوب نمی‌کند و هر سامانه تنها به بخشی از اطلاعات دسترسی دارد که طبق پروتکل‌ها خود مشتری اجازه داده است.

بانکداری باز چه تأثیری می‌تواند روی کسب‌وکارهای نوآور بگذارد و چه نمودی در این جنس از اقتصاد خواهد داشت؟

اقتصاد دیجیتال در پیش‌برد و شکوفایی اقتصاد نوآوری و نوآفرینی بسیار اثرگذار است. در اقتصاد نوآوری لازم است به هسته‌های کوچک و کسب‌وکارهای کوچک و متوسط (SME) آزادی و قدرت عمل دهید و این امکان را در اختیارشان بگذارید که ایده‌ای که در ذهن دارند، به سرعت پیاده‌سازی کنند؛ بنابراین باید دسترسی آسانی به ابزارها و منابع اطلاعاتی داشته باشند. همچنین این روند باید بسیار کم‌هزینه باشد، زیرا ترکیب کسب‌وکارهای کوچک قرار است با هم ترکیب شوند و محصولات و خدمات نوآورانه‌ای را به جامعه عرضه کنند و آنها توان پرداخت هزینه‌های سنگین را ندارند. مضاف بر اینها، امکاناتی که در اختیار کسب‌وکارهای کوچک و متوسط قرار می‌گیرد، باید چابک باشد.

وقتی همه این ویژگی‌ها را در کنار هم قرار می‌دهید، درمی‌یابید که سیستم‌های سنتی امکان ارائه آن را ندارند. وقتی می‌خواهید با یک نهاد مالی مثل بانک تعامل کنید،

برای شروع، خوب است تعریفی از بانکداری باز داشته باشیم. این نوع از بانکداری چه تفاوتی با بانکداری سنتی دارد؟ روند حرکت کشورهای پیشرفته در این زمینه به چه شکل است؟

توصیف و چیرستی بانکداری باز، تا حدودی شاید مبهم به نظر برسد. در واقع در بانکداری باز، خدمات بانکی محدود به شعبه‌ها نمی‌شوند و به یاری ابزارهای فناوری اطلاعات، پلتفرم‌های مناسب‌تری برای آن تعریف می‌شوند. از جمله در این مدل کاربر این شانس را دارند تا با مقایسه خدمات مالی شرکت‌های مختلف، مناسب‌ترین سرویس را برای خود انتخاب کنند. من ترجیح می‌دهم بیشتر از شرایط و

نتایج این مدل کسب‌وکار صحبت کنیم تا بهتر متوجه کارکردهای آن شویم. شاید دلیل ارجحیت بانکداری باز نسبت به بانکداری سنتی، این است که جامعه جهانی که در حال تبدیل شدن به یک جامعه دیجیتال است، نیاز به فرایندهای دیجیتال دارد؛ به‌ویژه این شامل حال تسهیلات و تبادلات مالی می‌شود. به این معنی باید تعاملی میان نهادهای ارائه‌دهنده خدمات شکل بگیرد. چنین

کاری به‌سادگی ممکن نمی‌شود، مگر اینکه همه فرایندها در فضای رایانش ابری انجام شود. این فضای ابری الزاماتی دارد. از جمله اینکه اشتراک و یکسان‌سازی APIها می‌تواند در اینجا نقش مؤثری ایفا کند. در اصل بانکداری باز به دلیل ایجاد یک دروازه واحد می‌تواند تأثیر مهمی روی چابکی، هزینه و توسعه کسب‌وکارها داشته باشد.

به‌علاوه نکته‌ای که کمتر در بانکداری باز به آن پرداخته شده و موجب ایراد ابهام امنیتی در این نوع ارائه خدمات شده، موضوع تقلب است؛ چون سرویس در اختیار طرف‌های سوم قرار می‌گیرد که لزوماً برای تأمین‌کننده شناخته شده نیستند. اما در واقع از آنجا که در اینجا رفتار مشتری در حالت‌های مختلف موردبازبینی قرار می‌گیرد، کشف تقلب (Fraud) در آن بسیار سریع است و در مراحل اولیه ورود کاربر به سرعت این موضوع مشخص می‌شود. در حالی که در یک بانک سنتی به دلیل اینکه یک رویه ثابت دارد، می‌توان با شناسایی رویه و نقاط ضعفش، مرتکب تقلب



المیرا حسینی



elmirahosseini@gmail.com

بنابراین از این روند گریزی نیست. فعلاً به نظر می‌رسد بهترین راهکار برای دیجیتالی شدن ابزارهای مالی، بانکداری باز است. به همین دلیل هم بسیاری از کشورهای دارای اقتصاد مدرن به این سمت حرکت کرده‌اند.

به عنوان نمونه کاربرد پرداخت های مبتنی بر حساب در سامانه های بانکداری باز افزایش قابل توجهی داشته است. بر اساس اطلاعاتی که در دست است، تا پایان سال ۲۰۲۱ میلادی، در انگلستان بیش از ۲/۵ میلیارد پوند با استفاده از ابزارهای بانکداری باز پرداخت شده که به طور قابل توجهی خطر تقلب، خطای مشتری هنگام پرداخت و همچنین هزینه تراکنش را کاهش می دهد و باعث صرفه جویی در هزینه مالیات دهندگان نیز می شود. در پایان سال ۲۰۲۱، در مجموع بیش از ۶/۶ میلیون پرداخت بانکداری باز انجام شده که نشان دهنده افزایش ۵۰۰ درصدی آن طی یک سال اخیر بوده است. این پلتفرم ها ۴/۵ میلیون نفر کاربر فعال دارند که ۳/۹ میلیون نفر کاربران حقیقی هستند و تقریباً هر شش ماه، یک میلیون نفر به تعداد این کاربران افزوده می شود. یک نظرسنجی در اروپا اعلام کرده که فین تک هایی که از بانکداری باز استفاده کرده اند، کاهش ۵۰ درصدی هزینه ها را گزارش داده اند و بیش از ۷۰ درصد آنها از این نوع سرویس راضی بوده و توصیه کرده اند که این می تواند ادامه دار باشد. بر اساس این آمارها درمی یابیم که این سیستم به سرعت در حال رشد است. این آمار در بریتانیا به خصوص از این نظر حائز اهمیت است که در میان کشورهای اروپایی همیشه مرکز شاخص نهادهای مالی بوده است و هر زمان که روندی در این کشور با همه محافظه کاری ها و آینده نگری های نهادهای مالی شان شکل می گیرد، می تواند نشان دهنده جدی بودن آن روند در کشورهای توسعه یافته باشد.

نگاهی به آمار ۲۰ نتوبانک اول دنیایز نشان از اهمیت و جدیت این روند دارد. اعداد و ارقام نتوبانک‌ها از این جهت که ابزارها و رویکردهای مشترکی با بانکداری باز دارند، مهم هستند. شیمه (Chime) که بزرگ‌ترین نتوبانک دنیاست، ارزشی در حدود ۱۴/۵ میلیارد دلار دارد و ارزش بیستمین نتوبانک جهان، آسپیریشن (Aspiration) بیش از ۵/۵ میلیارد دلار است. درست است که این نتوبانک‌ها در اندازه بانک‌هایی معظمی نظیر HSBC یا لایبزد (Lloyds) نیستند، اما وقتی سرعت رشدشان را می‌بینید، متوجه میزان اهمیت‌شان می‌شوید. وقتی بانکی در یک دوره پنج‌ساله در آمریکای جنوبی و در کشوری مانند برزیل توانسته رشد عجیبی مثل ان‌بو (Nu) داشته باشد، درمی‌یابید در ادامه مسیر هم اتفاقات بزرگ‌تری برایش رقم خواهد خورد و بانکداری سنتی ممکن است بخش عمده‌ای از مشتریان خود را از دست بدهد و این اصلاً اتفاق دوری نیست. پتر دراگر می‌گوید در حوزه تجارت مدرن پیش از هر چیزی باید بدانیم چه کارهایی را نباید انجام دهیم؛ همین جمله مرز خوبی میان بانکداری باز با بسپاری از تحولات دیگر ایجاد می‌کند.

همان طور که خودتان اشاره کردید، نئوبانک‌ها قرابت‌هایی با پلتفرم‌های بانکداری باز دارند. در مورد نئوبانک‌ها تحلیل‌هایی در جهان نوشته شده که می‌گویند چنانچه عمر نئوبانک‌ها، میزان درآمد و میزان بدهی‌هایشان را با بانک‌های سنتی مقایسه کنید، متوجه فاصله بسیار معنادارشان می‌شوید؛ بنابراین نباید در موردشان ذوق‌زده شد و تصور کرد که آینده از آن آنهاست، بلکه باید منتظر ماند و دید که در آینده چه اتفاقی برایشان رخ می‌دهد. نظر شما در این باره چیست؟

من نزدیک به سه دهه ارتباط نزدیکی با حوزه فناوری داشته‌ام و در دهه اخیر هم در حوزه پنکینگ فعالیت جدی کرده‌ام. چیزی که من طی این مدت مکرراً مشاهده کرده‌ام این است که نوآوری‌ها در ابتدا نادیده گرفته می‌شوند و حتی در برخی موارد برخوردی ناخوشایند و قهری با آنها صورت می‌پذیرد. این ربطی به کوچک یا بزرگ بودن آن کسب‌وکار یا حوزه نیز نداشته است. ما این برخورد را با آمازون که زمانی کتاب‌فروش بود و الان بزرگ‌ترین خرده‌فروش است و هیچ‌کس نمی‌تواند نادیده‌اش بگیرد، دیده‌ایم. حتی در مورد گوگل که در ابتدا یک موتور جست‌وجوی ساده بود ولی الان

می‌تواند کاملاً جریان اطلاعاتی را در جهان تغییر دهد، این اتفاق رخ داد. رمزارها را نیز در ابتدا یا نادیده می‌گرفتند یا به دیده تحقیر به آنها می‌نگریستند. اما دیدیم بیت‌کوین که ارزشش از چند دلار شروع شده بود، حالا چند ده هزار دلار ارزش دارد. در مورد استیبل کوین‌ها که شرایط از این هم متفاوت‌تر است و می‌بینیم حجم زیادی از تبادلات از طریق تتر انجام می‌شود، با اینکه تتر می‌تواند مستقیماً تحت نفوذ بانک مرکزی آمریکا نباشد و فدرال رزرو نمی‌تواند روی آن تأثیر مستقیم بگذارد. هر زمان این مخالفان از استدلال بازمی‌مانند، به دغدغه‌های امنیتی پناه می‌برند و می‌گویند فلان نوآوری، موارد امنیتی را رعایت نمی‌کند.

در مورد بانكداری باز و نئوبانك ها همين شرايط حكمفرماست. گمان مي كنم حرف هاي اين چنيني را معتقدان به بانكداري سنتي مي زنند كه طبيعي هم هست. اين نگراني گاهي از عدم شناخت مي آيد و معمولاً هم در جايي كه بانكداري باز باهر تكنولوژي ديگري وارد مي شود، در برابرش مقاومت مي كند. البته برخي نگراني واقعي در مورد امنيت اطلاعات و حقوق مشتري و حفظ حريمش دارند. اما بعضي ديگر نگران شفافيتي هستند كه اين سيستم ها ايجاد مي كند و طبعاً تغيير دشوار است؛ به ويژه براي كساني كه ذهن و نگاهشان روي سيستم هاي سنتي قفل شده است.

در حقیقت فناوری های این چنینی، خصوصاً بانکداری باز به شدت فضای شفافیتی ایجاد می کنند، زیرا در این میان نهادی وجود ندارد که بخواهد کنترلی روی اطلاعات داشته باشد و دیده شدن یا نشدن این داده ها، به صاحب اصلی اطلاعات بستگی دارد و او درباره اش تصمیم می گیرد. در اصل در اینجا برآیند شعور اجتماعی است که قانون گذاری می کند؛ همان اتفاقی که در ارزش گذاری رمزارها رخ می دهد. در واقع همه نسل های جدید فناوری، اعم از بلاکچین، رمزارها، نئوبانک، بانکداری باز ... از این لحاظ به هم شبیه هستند که هیچ نهاد یا شخصی در آنجا قانون گذار مطلق نیست و قانون بر اساس رفتار کاربرانی که در آن فضا هستند، به وجود می آید. اگر بازیگران قدیمی - در اینجا بانکداری سنتی - قصد دارند در زمین بازی بمانند، باید به این گفته «پیتر سنگه» توجه کنند که می گوید: «بیا بید سی سال گذشته را مرور کنیم، دوران پیش رو چندان آرام تر از گذشته نخواهد بود. و ما حتماً دچار مخمصه خواهیم شد، اگر در رفتارهایمان تغییری ایجاد نکنیم.» این حرف به نکته خیلی مهمی اشاره می کند: اصلاً لازم نیست هوشمندی چندانی به خرج دهید و کافی است نگاهی به پشت سرتان بیندازید تا تغییراتی که ایجاد شده را ببینید. تغییرات آینده اگر با سرعت بیشتری اتفاق نیفتد، قطعاً کندتر خواهد بود. چنانچه این بازیگران سنتی برنامه مهاجرت (Migration Plan) خود را بر اساس منافع خود و مشتریان شان تنظیم نکنند، حتماً این بازی را خواهند باخت.

توجه شما را به کتاب «Breaking Banks» نوشته «برت کینگ» که به نام «گسست بانک‌ها» ترجمه شده است، جلب می‌کنم. آنجا کاملاً نقشه راهی مشخص شده که نشان می‌دهد کدام قسمت از بانک‌های سنتی در حال از بین رفتن است. مثلاً تسهیلات خرد کم‌کم از انحصار و کنترل بانک‌ها خارج می‌شود و سیستم‌های دیگری جایگزین آن می‌شوند یا مبادلات در فضای شبکه‌های اجتماعی شکل می‌گیرند و در نتیجه اهمیت سیستم‌های اعتبارسنجی و بیمه‌ها و چندان خواهد شد و نقش‌های جدیدی پیدای می‌کنند. حتی در کشور ما که محافظه‌کاری در سیستم‌های مالی بیشتر است، این اتفاق در حال وقوع است. به نظر من بانکداری سنتی به جای رد کردن این سیستم جدید، باید به این فکر کند که چگونه می‌تواند یک همزیستی مسالمت‌آمیز با این فناوری‌ها داشته باشد و این انتقال نسل را آرام و نرم به سرانجام برساند.

تمام این مقدمات را گفتیم که به پلتفرم بانکداری باز «سنباد» برسیم. لطفاً بفهمید که سنباد با چه تفکری و بر اساس چه نیازی شکل گرفت؟ چون ما پلتفرم بانکداری باز دیگری هم در کشور داریم. وجه تمایز این پلتفرم چیست که لزوم راهاندازی سنباد را احساس کردید؟

سنباد پلتفرم بانکداری باز ۹ بانک ایران زمین، پارسین، پاسارگاد، سامان، سپه (انصار)، سینا، شهر، کارآفرین و ملل است. به گمانم با توجه به شرایط حاکم بر جامعه امروز کشور، حرکت سنباد پیشروتر از زمان بود، از این جهت که نهادهایی که نوعی تمامیت خواهی در ذات رقابتی خود دارند، به این نتیجه رسیدند که در اشتراک منافع می توانند نتایج بهتری بگیرند. این اتفاق خوبی بود، زیرا بانک هایی از گروه های مختلف از نظر ساختاری و زیرساختی که دارای گروه های مشتری متفاوت بودند، تصمیم گرفتند تعامل کنند و پلتفرم مشترکی داشته باشند. این نشان دهنده همان الزاماتی است که گفته بودم وضعیت را تغییر می دهد. الزام بازار، خصوصاً برای نهادهای مالی که هزینه و درآمد در آن اهمیت بسیاری دارد،



تصمیم‌گیرندگان را متوجه این موضوع کرد که به‌تنهایی هزینه‌های سنگینی را متحمل می‌شوند تا مشتری‌ای را جذب کنند که در نهایت تنها مشتری آنها نیست و از بقیه نیز سرویس می‌گیرد، چون هر بانکی فقط می‌تواند بخشی از نیاز یک مشتری را رفع کند. به همین دلیل آنها دریافتند که بهتر است کنسرسیومی از چند بانک تشکیل دهند. به این ترتیب این بانک‌ها سرویس‌هایشان را به اشتراک می‌گذارند. این اتفاق نتایج خوبی دارد. اول اینکه هزینه بانک کاهش می‌یابد و نحوه تعاملش با مشتریانی که



هرکدام نگاه‌ها و خواسته‌های متفاوتی دارند، ساده‌تر می‌شود. به علاوه وقتی که مشتری با یک API واحد برخورد می‌کند، هم هزینه ارتباط و بهره‌گیری از خدماتش پایین می‌آید، هم در زمان صرفه‌جویی می‌کند. در ادامه مسیر نیز هزینه تغییر کم خواهد شد، زیرا هرکدام از این بانک‌ها حتماً تغییراتی دارند و این API واحد هزینه تغییرات را به یک‌نهم کاهش می‌دهد.

اما چرا با وجود کنسرسیوم‌های دیگر، سرویس‌گیری از همان‌ها اتفاق نیفتاد و کنسرسیوم دیگری تشکیل شد؟ به دلیل اینکه ما هنوز در تعاملات بیزینسی بالغ عمل نمی‌کنیم و شکلی از تمامیت‌خواهی و انحصارگرایی در بخش‌های مختلف داریم. بنابراین وقتی مجموعه‌ای شکل می‌گیرد ولی از ابزارهایش به‌درستی برای سرویس‌دهی استفاده نمی‌کند و بعضاً مقاومت‌هایی در لایه‌های مختلف آن حس می‌شود، بازار را به این نتیجه می‌رساند که باید کنسرسیوم دیگری تشکیل شود. دور از ذهن نیست که در ادامه کنسرسیوم‌های دیگری نیز شکل بگیرند. اما معتقدم در اینجا هم مثل بسیاری از مسیرهای دیگر به تعادل خواهیم رسید و هر کدام بر اساس میزان پاسخگویی‌شان به نیازهای بازار، سرعت، نحوه تعامل و درکی که از حرکت بازار دارند، جایگاه خود را پیدا می‌کنند؛ به این شکل که چند سرویس‌دهنده نقش‌های اصلی را بازی می‌کنند و باقی سرویس‌دهندگان نقش‌های مکمل کوچک.

به نظر من سنباد حتی پیش از اینکه حرکتی کند هم یک موفقیت بزرگ بود؛ همین که تعدادی از بانک‌ها با زاویه‌های ذهنی متفاوت در کنار هم قرار گرفته‌اند تا API واحد و تجربه کاربری مناسب‌تر به مشتری ارائه دهند، نشان از آن دارد که نیازهای بازار را درک کرده‌اند و آمادگی پاسخگویی به آنها را می‌سازند.

ادامه در صفحه ۱۱

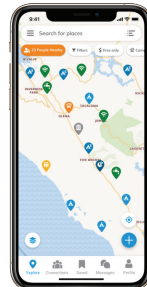


استارتاپ سکرو کمک به
صنعت کمپینگ

تغییر یک صنعت
همچنان سنتی

کاربران بیش از ۸/۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۰ برای رزرو کمپینگ در سراسر ایالات متحده هزینه کردند، اما خود صنعت کمپینگ هنوز به طور کامل دیجیتالی نشده است. امروزه، رزرو فضا در برخی از کمپ‌ها، چه عمومی و چه خصوصی، ممکن است نیاز به تماس تلفنی داشته باشد و پروسه رزرو اغلب با استفاده از سیستم‌های قدیمی مانند قلم و کاغذ ثبت می‌شود. استارتاپی به نام سِکِر (Sēkt) می‌خواهد این وضعیت را تغییر دهد. در سال ۲۰۱۷، بنیان‌گذاران این کسب‌وکار، برین آسیو و جس شیسلر، تنها به دنبال راهی بهتر برای یافتن مکان‌های کمپینگ جدید بودند. این دو نفر در ون‌های مخصوص کمپینگ سفر می‌کردند، اما خیلی زود متوجه شدند یافتن مکان‌های امن و با امکانات خاص برای کمپ دشوار است. آسیو توضیح می‌دهد: «برنامه‌ریزی سفر مشکل شماره یک برای کسانی است که می‌خواهند سفر کنند.» او خاطرنشان می‌کند که این مشکل وقتی پای کمپینگ در میان است، بغرنج‌تر می‌شود، زیرا درست مانند دهه ۹۰ و وضعیت هتل‌های آن زمان، باید برای رزرو به صورت جداگانه با هتل‌ها تماس بگیرید و هیچ وب‌سایتی در این خصوص وجود ندارد.

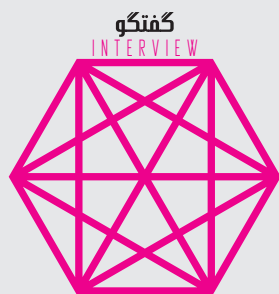
به همین دلیل آنها در مارس ۲۰۱۸، اولین نسخه برنامه خود را راه‌اندازی کردند که در آن زمان The Vanlife App نامیده می‌شد. پس از مدتی بنیان‌گذاران متوجه شدند که این تمرکز محدود باعث کنار گذاشتن افرادی است که به سبک‌های دیگر سفر و کمپینگ مشغول‌اند. تغییر نام تجاری به سکر به آنها این امکان را می‌دهد تا به بازار وسیع‌تری را هدف بگیرند. در این برنامه می‌توانید کمپینگ‌ها را در سراسر ایالات متحده جست‌وجو کنید، آنها را بر اساس امکانات و خدمات فیلتر کنید، موارد دلخواه را ذخیره کنید و از طریق وب دیگران ارتباط برقرار کنید. فهرست‌های آنها از طریق مخازن عمومی داده‌های دولت و سایر پایگاه‌های داده ایجاد می‌شوند که سپس با اطلاعات جمع‌سپاری افزایش می‌یابند. تیم سفیران مکان‌ها را جست‌وجو می‌کنند، اطلاعات را تأیید می‌کنند و از آن عکس می‌گیرند.



شماره ۳۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

گردشگری ضد افسردگی!

گفت‌وگو با مهدیه
زادشیر درباره کوچی نو و
گردشگری حال خوب



عکس: پریا امیرحاجلو

امروزه گردشگری تندرستی و یکی از زیرشاخه‌های آن یعنی گردشگری حال خوب یکی از پرطرفدارترین شاخه‌های توریزم در دنیاست. گاهی فقط نگاه کردن به یک منظره طبیعی، گوش دادن به صدای جوش و خروش رودخانه و حتی زیستن در میان یکی از قبایل عشایری یا ترکمن یا بلوچ، آن هم برای یک یا دو روز، چنان تنظیم‌تان می‌کند که گویی تازه از بطن مادر متولد شده‌اید.

رسیدن به مکان‌های بکر و زیستن در کنار رودخانه و

شاید هیچ وقت فکرش را نکنید سقوط بتواند یکی از تماشایی‌ترین صحنه‌های طبیعی روزگار باشد. سقوط آب یا همان آبشارها اگر طبیعی‌ترین شاهکارهای جهان نیستند، پس چه هستند؟ به‌خصوص وقتی صدای برخورد آب به صخره و سنگ‌های دور و بر، وصف‌نشدنی‌ترین موسیقی طبیعت را خلق می‌کند، طوری که دلت می‌خواهد ساعت‌ها گوش و چشم و حواست را به دست طبیعت بسپاری و رها شوی. رهای رهای رها.

هدوات و جذب سرمایه
۳۵ میلیون دلاری

کسب‌وکاری
که از کرونا جان
سالم به در برد

اگرچه همه‌گیری کووید-۱۹ تقریباً بلافاصله کسب‌وکار رزرو سفر «هداوت» (Headout) را ویران کرد، اما این شرکت توانسته است با بازگشت سفرهای داخلی در ماه‌های اخیر، به رشد خود بازگردد.

این سرویس که به کاربران کمک می‌کند تورها، رویدادها و سایر تجربیات و فعالیت‌ها را در شهرهای سرتاسر جهان رزرو کنند، از ژانویه ۲۰۲۱ رشد ۸۰۰ درصدی را با ارائه خدمات سفرهای داخلی و تقاضای محلی، تجربه کرده است.

این استارتاپ گردشگری در دور جدید جذب سرمایه ۳۰ میلیون دلاری خود که توسط سرمایه‌گذار قبلی یعنی «گرید بروک کپیتال» رهبری شد، توانست حمایت «نکسوس ونچر پارتنرز»، «اف‌جی لیز» و «استارتاپز ۵۰۰» را جلب کند. سرمایه‌گذار پیشین هداوت پیش‌تر نیز روی استارتاپ‌هایی چون ایربی‌ان‌بی و اوبر سرمایه‌گذاری کرده بود.

ماه‌گیری با قلاب، زندگی در کلبه چوبی خانه پدربزرگ هایدی و چای هیزمی و بسیاری چیزهای دیگر که حتی فکر کردن به آن حال آدم را خوب می‌کند، رؤیایی باورکردنی است! بله. کاملاً باورکردنی. رسیدن به نقطه‌ای از آرامش در جهان، حق طبیعی ماست. فقط ممکن است شما آن نقاط را به‌خوبی نشناسید یا همراهانی برای رفتن به این مکان‌ها نداشته باشید. در گفت‌وگوی پیش رویکی از شرکت‌های فعال در زمینه گردشگری تندرستی را به شما معرفی می‌کنیم. شرکتی که روی درمان افسردگی با کمک گردشگری تمرکز کرده است؛ شرکت خدمات گردشگری کوچی نو که شعار خود را گردشگری حال خوب در نظر گرفته و همین بهانه‌ای شد تا گفت‌وگویی با مدیرعامل این شرکت داشته باشیم.

مهدیه زادشیر که ده سال سابقه فعالیت در شرکت‌های مختلف گردشگری دارد، از مرداد ۹۸، شرکت خدمات گردشگری «کوچی نو» را تأسیس کرده است. او اکنون در زمینه گشت‌های محلی در شهرهای مختلف ایران و گردشگری ضد افسردگی با همراهی تعدادی از کلینیک‌های روان‌پزشکی فعالیت می‌کند.

در حال حاضر شرکت خدمات
گردشگری کوچی نو در چه شهرهایی خدمات
گردشگری ارائه می‌دهد؟

ما تقریباً در اکثر شهرهای پرجاذبه ایران با استفاده از مجرب‌ترین تورلیدرها، امکان گشت‌های شهری یک روزه را فراهم کرده‌ایم. گردشگر با توجه به برنامه زمان‌بندی خود، زمان رفت و برگشت را تعیین می‌کند و تمام خدمات گردشگری، از جمله بلیت قطار یا هواپیما یا اتوبوس و هتل یا اقامتگاه بومگردی برای فرد رزرو می‌شود. سپس در هر شهر می‌تواند خدمات گشت محلی همان منطقه را دریافت کند.

لطفاً در مورد تورهایی که با هدف
گردشگری ضد افسردگی و به صورت ویژه برگزار
می‌کنید، توضیح دهید.

گردشگری تندرستی کوچی نو شاید متفاوت از سایر شرکت‌ها باشد. به عنوان مثال، تورهایی ویژه‌ای با هماهنگی و به پیشنهاد کلینیک‌های روان‌پزشکی طراحی و اجرا کرده‌ایم که با استقبال زیادی روبه‌رو شده است. برای مثال، تور خنده‌درمانی را در طبیعت ماسال به همراه بلاگرهای استندآپ کمدی و برای کارمندانی که در شرایط خستگی روحی ناشی از کار به سر می‌برند، برگزار کردیم. این تور

وارون خونا، یکی از بنیان‌گذاران و مدیرعامل این استارتاپ گفته است: «گلید بروک، سرمایه‌گذار ما، شاهد رشد مستمرمان بود و می‌خواستیم سرمایه‌گذاری خود را دو برابر کنیم. در نتیجه هداوت چند درخواست دیگر نیز از سرمایه‌گذاران دریافت کرد. شرایط ارائه‌شده و همسویی که ما با آنها در چشم‌انداز بلندمدت داشتیم، به قدری خوب بود که نه گفتن بسیار سخت بود.»

این شرکت تا اینجا توانسته است از چالش‌هایی که می‌توانست کسب‌وکارش را نابود کند، جان سالم به در ببرد.

خونا گفته بود که در روزهای اولیه همه‌گیری، کسب‌وکارشان با ارزش ۲۵۰ میلیون دلار در عرض چند هفته سقوط وحشتناکی را تجربه کرد. اما به جای اینکه پا پس بکشند و کسب‌وکارشان را تعطیل کنند، تمرکز بیشتر خود را بر سفرهای داخلی گذاشتند و به



ادامه از صفحه ۹

مخالف‌خوان‌ها خواهند باخت

حوزه‌ای که شما در آن کار می‌کنید، گاهی عقب‌گردهایی دارد که به ضرر کسب‌وکارها تمام می‌شود. مانند اجرای لغو احراز هویت غیرحضور. در چنین شرایطی، مخاطرات فعالیت در این حوزه چیست و شما چه تدابیری اندیشیده‌اید تا این تغییر سیاست‌ها کمترین آسیب را به کسب‌وکارتان وارد کند؟

رگولاتور باید بزرگی کند و پیش از آن راه و رسم بزرگی کردن را بلد باشد و این نیازمند دانش و تجربه است. متأسفانه در شرایط حال حاضر رگولاتورهای معمولاً دانش کافی از بازار و تحولات آن ندارند؛ لاقلاً نه به اندازه بخش خصوصی که در میانه میدان است.

چرا؟

چون باید به وجود برخی چیزها اعتراف کنند. مثلاً وقتی در حوزه PSP می‌گویند سیستم پرداخت قمار را قطع کنید، یعنی حجم معناداری قمار اتفاق می‌افتد، هر چند در موضوعات اجتماعی به آن اشاره نمی‌شود. اینجا هم اگر بخواهند درست عمل کنند، به سبب شفافیت اجباری که ایجاد می‌شود، اتفاقاتی روی می‌دهد که لزوماً مطلوب رگولاتور نیست؛ همان‌طور که در انحصار سرویس به برخی از شرکت‌های خاص اتفاق افتاده است. به علاوه بعضی از رگولاتورهای هوشمندتر اجازه می‌دهند اول بازار شکل بگیرد، بعد بر اساس آن روال‌ها را تنظیم می‌کنند. اما با این وجود رگولاتورهای ما تجربه چندان خوبی در این زمینه نداشته‌اند و نتایج خوبی به دست نیامده است. گاهی قانونی گذاشته‌اند برای اجرا نشدن که به نظر من الزام به احراز هویت حضوری در عصر تعاملات دیجیتال که اخیراً دوباره اعلام شد، یکی از همین‌هاست. زیرا این بانک است که مسئولیت احراز هویت مشتری را دارد، حالا اینکه به چه طریقی این کار را انجام خواهد داد، بر عهده خودش است و ریسکش را پذیرفته است. اگر رگولاتور تا این حد بخواهد در جزئیات روش‌های اجرایی دخالت کند، جایگاه خود را از دست می‌دهد و رفتارش حکم دخالت در کسب‌وکارها را دارد، نه تنظیم کردن و و فضای سازی مناسب بازار. این اتهام البته با جدیت متوجه رگولاتورهای ماست، زیرا از آنجا که خودشان در برخی نهادهای اجرایی مالکیت دارند، طبعاً ممکن است این نهادها روی رفتار رگولاتور تأثیر بگذارند و به سمت رقابت با کسب‌وکارهای خصوصی بروند. کما اینکه انحصار در شبکه شتاب و شبکه شاپرک، تماماً ناشی از قانون نیست و نشان می‌دهد یا رگولاتور ما جانبدارانه عمل کرده یا به هر دلیلی تحت فشار بوده است.

شما چه برنامه‌ای برای آینده سنبد دارید تا بتوانید در این بازار که به زودی رقابتی‌تر هم می‌شود، موفق شوید؟

اولاً سنبد، به دلیل اینکه نهادهای مالی آن را تشکیل داده‌اند، در زمانی معقول منتظر رسیدن به سود است، اما نه در کوتاه‌مدت؛ زیرا حرکت‌های استراتژیک به زمان نیاز دارد. بنابراین ما فکر می‌کنیم در بازه زمانی دو ساله بتوانیم جایگاهی معقول در تراکنش‌های بانکداری باز پیدا کنیم. در این میان، چیزی که به عنوان آفت، بانک‌ها را نگران می‌کند، این است که بانکداری باز بازار بانک‌های سهامدار و غیرسهامدار را تحت تأثیر قرار دهد. درست است که این یک بزرگ‌تر می‌شود و ما هم از آن سهمی خواهیم داشت، اما بالاخره سهمی از یک قدیمی کاسته می‌شود. به همین دلیل نیاز است با سیاستی تعاملی با بانک‌ها کار را پیش ببریم که تا حد امکان، مشتریان موجودشان را تحت‌الشعاع قرار ندهیم. این کار با اعمال برخی سیاست‌ها شدنی است، مثلاً اگر کسی الان مشتری بانکی است و می‌خواهد از امکانات بانکداری باز استفاده کند، منافع آن مشتری را به خود همان بانک منتقل کنیم. بانکداری باز در نهایت ارتباط بین سرویس‌گیرنده‌ها که عمدتاً فین‌تک‌ها هستند و لایه تأمین‌کننده سرویس را که بانک‌ها و نهادهای مالی (یا غیرمالی) دیگرند، تسهیل می‌کند. بنابراین اینجا حجم زیادی از سرویس‌ها را داریم که با سرویس بانکی شروع می‌شود، اما الزاماً به آن منتهی نمی‌شود و سرویس‌های دیگری به آن افزوده می‌شود. از سویی دیگر فین‌تک‌هایی داریم که خودشان از جنس تأمین‌کنندگان هستند و اپراتوری که از سویی سرویس‌دهنده است، ممکن است از سمتی دیگر سرویس‌گیرنده باشد. در این فرایند مانند تمام کنسرسیوم‌های بانکداری باز دیگر، به دنبال این هستیم که حجم بیشتری از مشتریان را به سمت خود بکشانیم. این کار الزاماتی دارد. اولاً کنسرسیومی موفق خواهد بود که بتواند نشان دهد از اطلاعات کاربران خود حفاظت می‌کند. به همین خاطر ما تمرکزی بسیاری جدی روی بلاکچین داریم، نه فقط به این خاطر که ترند بازار است، بلکه به این دلیل که از بلاکچین می‌توان در حفظ امنیت اطلاعات به‌خوبی استفاده کرد. ثانیاً چابکی در عین سادگی و ویژگی بسیار مهمی است روی موفقیت تأثیر بسزایی دارد. در نهایت نیز موضوع هزینه مطرح است. اگر بتوانید هویت هزینه را برای سرویس‌گیرنده ایجاد کنید و سرویس‌دهنده نیز بهیچ‌نشی هزینه‌ها را ببیند، در موفقیت کار بسیار مؤثر است.

بانک مرکزی به عنوان رگولاتور

پیشنهادهای زیادی وجود دارد. طبیعت ایران پر از شگفتی و دیدنی است. به عنوان مثال، تورهای کاشان فقط کاشان‌گردی و دیدن آثار تاریخی نیست. در کنار دیدن آثار تاریخی، حمام گیاهی را به مسافران پیشنهاد می‌دهیم که در خلال این سفر، هم حمام‌های قدیمی سنتی ایران را می‌بینند و هم تأثیر خوبی با رفتن به حمام‌های گیاهی با رایحه و استنشاق اسطوخودوس... بر روان خود می‌گذارند.

روان‌شناسان و روان‌پزشکان در این گردشگری چه نقشی دارند؟

اکثر اوقات روان‌شناسان و روان‌پزشکان برای گروه‌های مختلف درمانی خود از ما درخواست برگزاری تور دارند و ما هم با توجه به ظرفیت گردشگری سلامت که خوشبختانه در ایران بالاست، تورهایی به آنان پیشنهاد می‌کنیم و آنها از بین تورهای پیشنهادی ما، مناسب‌ترین تور را انتخاب می‌کنند و به بیماران تحت درمان خود ارائه می‌دهند.

به عنوان مثال، برای خانم‌هایی که متارکه کرده‌اند و به دنبال فرصت برای ترمیم زخم‌هایی روحی خود هستند، با هماهنگی روان‌درمانگرشان تورهایی برگزار کردیم و هدف این بود که اعضای تور، حس خوب پیدا کنند و بتوانند با همدیگر ارتباط بگیرند؛ متوجه باشند تنها نیستند و این اتفاق تنها برای آنها نیفتاده است و ممکن است افرادی باشند که رویداد سخت‌تری در زندگی آنان اتفاق افتاده باشد. در روند برنامه‌ریزی این تورها نیز از روان‌درمانگرها برای ترمیم یا درمان روحی این افراد استفاده می‌کنیم. در مورد نوع تغذیه، شرایط خواب و بیداری اعضای گروه و حتی نورهایی که در محیط وجود دارد و استفاده از عطرها، رایحه‌ها یا عصاره‌های گیاهی خاص، برای رهایی از تنش‌های عصبی، از کمک روان‌درمانگرها بهره می‌بریم.

آیا روان‌درمانگرها هم در تورها حضور پیدا می‌کنند؟

بله. آنها هم در طول سفر در کنار بیماران خود حضور دارند و به روند رفتاری، پروسه بهبود و تأثیر سفر بر روحیه و روان آنان توجه کرده و دقت می‌کنند که بیماران با اعضای گروه، ارتباط برقرار می‌کنند یا هنوز در لاک خود فرو رفته‌اند و نیاز به حمایت و کار روان‌درمانی دارند. حتی بیشتر اوقات، واسطه یا اواخر سفر، اعضای گروه نوعی حس وابستگی نسبت به همدیگر و روان‌درمانگر خود پیدا می‌کنند.

برایشان بسیار راضی‌کننده بود و ساعات زیادی از وقت سفر به خنده و طنز سپری شد و روحیه آنها تغییر کرد. تور دیگری برای زنانی که در رابطه‌های زناشویی دچار ضربه روحی یا شکست عاطفی شده بودند، برگزار کردیم. این تور با حضور تراپیست و روان‌درمانگر کلینیک برگزار شد. به گفته روان‌شناس، افراد این تور در افسردگی طولانی‌مدت به سر می‌بردند. برنامه‌ای که برای آنها اجرا کردیم، مناسب حال این افراد بود. از نوع تغذیه و ساعات گشت روزانه و ساعت خواب و بیداری، همه چیز کنترل شده و مطابق با شرایط آنان بود. این تور هم خیلی جذاب بود و تقریباً همه کسانی که در این تور شرکت کرده بودند، در تور بعدی نیز ثبت‌نام کردند چون می‌خواستند حال خوب خود را در طبیعت و در ارتباط با جمع دوستانه‌ای که برای خود ایجاد کرده بودند، تثبیت کنند. تورهایی که برای این قشر از افراد برگزار می‌شود با این هدف که حال خوب پیدا کنند و بدانند افراد دیگری هم مثل آنها هستند، برگزار می‌شود و در تمام طول مدت سفر، تسهیلگر یا روان‌درمانگر نیز در کنار آنها حضور خواهد داشت و به‌راحتی می‌توانند با او صحبت کنند و متقابلاً روان‌درمانگر نیز می‌تواند مراحل بهبود روند بیماری آنان را در ارتباط با دیگران کشف کند.

آیا از ورزش‌های آرام‌بخش در طبیعت نیز برای بهبود حال این بیماران کمک می‌گیرید؟

بله. اکثر اوقات تورهایی که در طبیعت برگزار می‌شود با مدیتیشن، یوگا و ورزش‌های گروهی همراه خواهد بود و این ورزش‌ها نیز به بهبود حال این افراد کمک زیادی می‌کند.

گردشگری حال خوب شامل چه مواردی می‌شود؟

این مدل گردشگری کاملاً خلاقانه است و شامل بسیاری از موارد می‌شود. همه چیز بستگی به این دارد برای چه مدلی از افراد و با چه ویژگی‌های روحی، تور را طراحی می‌کنید. گاهی حتی نگاه‌کردن به یک منظره یا به یک آبشار زیبا یا اتراق در گوشه‌ای دنج از طبیعت، حال آدم را خوب می‌کند. شنیدن صدای امواج آب و حتی موسیقی درمانی از طریق شنیدن موسیقی زنده و خاص مانند دوتارنوازی یا نی‌نوازی که معمولاً در قبایل ترکمن انجام می‌گیرد، حال افراد را بهبود می‌بخشد.

پکیج‌های گردشگری کوچی نوچه پیشنهادهایی برای ایجاد حال خوب ارائه داده است؟

افرادی که به دنبال کشف شهرهای اطراف خود بودند، خدمت‌رسانی کردند. امروزه سفرهای داخلی تقریباً ۸۰ درصد از تجارت آنها را تشکیل می‌دهد. هداوت با موفقیت از موج سوبه امیکرون نیز عبور کرده است. خونا می‌گوید: «تا نوامبر ۲۰۲۱، این شرکت حدود ۱۰ برابر نسبت به ابتدای سال رشد داشته است. اما این رشد در دسامبر و ژانویه با گسترش امیکرون کاهش یافت. با این حال، طی چند هفته گذشته، با پایان به اوج رسیدن آخرین نوع کووید، تجارت هداوت روند افزایشی خود را برگرداند.»

مدیرعامل این استارت‌آپ می‌گوید: «مردم پول نقد بیشتری دارند ولی نمی‌توانند به‌راحتی به سفرهای بین‌المللی بروند. اما میل به سفر، دیدن چیزها و انجام کارها به اندازه گذشته بالاست. در واقع ما متوجه شده‌ایم که کاربران پس از شیوع کرونا اتفاقاً تمایل بیشتری به خرج کردن پول هایشان و به دست



شماره ۳۹
۲۴ بهمن
۱۴۰۰
سال اول



رانندگان آمازون غرامت
می گیرند

زمانی برای عدالت

یک شرکت حقوقی به دنبال راه اندازی یک اقدام گروهی علیه آمازون بر سر حقوق رانندگان تحویل کالا است. «لی دی» که یک شرکت حقوقی است، ادعا می کند رانندگانی که از طریق شرکت های تحویل شخص ثالث برای خدمات تحویل این غول آنلاین استخدام می شوند، باید از حقوقی برخوردار باشند. رانندگان به عنوان افراد خوداشتغال طبقه بندی می شوند، به این معنی که آنها حق حداقل دستمزد و حقوق تعطیلات را ندارند. آمازون اعلام کرد متعهد است اطمینان حاصل کند که رانندگانی که از شرکت های تحویلی با آنها کار می کنند، دستمزد منصفانه دریافت می کنند. لی دی می گوید در حال حاضر رانندگانی که از طرف آمازون برای شرکای خدمات تحویل آن کار می کنند، حق دریافت حداقل دستمزد ملی یا قرارداد کاری را ندارند. لی دی که در فوریه یک پرونده مهم از طرف رانندگان اوبر برای حقوق کارگران رابر عهده گرفت و برنده شد، ادعا می کند که به طور بالقوه حداقل سه هزار راننده می توانند بیش از صد میلیون پوند به عنوان غرامت دریافت کنند. این شرکت حقوقی معتقد است از آنجایی که آمازون به رانندگان می گوید که چگونه باید کار کنند، آنها باید حقوق بیشتری دریافت کنند. لی دی ادعا می کند که رانندگان زمان های تخمینی بین تحویل ها را از طریق اپلیکیشنی دریافت می کنند و باید به آنها پایبند باشند. «کیت رابینسون»، وکیل لی دی می گوید: «به نظر می رسد آمازون در پرداخت حقوق رانندگانی که از طرف آنها خدمات تحویل را ارائه می دهند، کوتاهی می کند. رانندگانی که برای آمازون کار می کنند، باید شیفت های مشخصی کار کنند و زمان استراحت رزرو کنند، اما آمازون ادعا می کند که خوداشتغال هستند»

اومی افزایش: «میلیون ها پوند غرامت برای آمازون «قطره ای از اقیانوس» خواهد بود، اما برای رانندگان، دریافت حداقل دستمزد ملی، دریافت حقوق تعطیلات و داشتن قرارداد کاری مناسب می تواند زندگی شان را تغییر دهد.»

رابینسون تأکید می کند که زمان آن فرا رسیده که آمازون سود خود را به مردم ترجیح ندهد.



شماره ۳۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

شرکت های بزرگ در برابر کارمندان شان تسلیم می شوند؟

شیوع کرونا شکل کار در دنیا را تغییر داد؛ مدلی که طبق نظرسنجی ها و آمار محبوب است و به نظر نمی رسد با رخت بربستن بیماری هم به وضعیت به شکل سابق برگردد

و گلدمن ساکس حتی در حالی که فشار ویروس کرونا در سراسر کشور مشهود است، قصد دارند در هفته های آینده به دفتر بازگردند. جی پی مورگان در یادداشتی در پایان دسامبر به کارمندان آمریکایی خود می گوید: «ما برنامه های بلندمدت خود را برای کار در دفتر تغییر نمی دهیم (در حالی که برنامه های کاری چرخشی را نیز آزمایش می کنیم).»

بزرگ ترین شرکت های فناوری کشور به این ایده پایبند بوده اند که کارکنان آنها دوباره شخصاً با هم کار خواهند کرد، حتی اگر کار ترکیبی را پذیرفته باشند. گوگل، مایکروسافت و اپل بازگشت خود را برای مدت نامعلومی به تعویق انداخته اند و تأکید کرده اند که آنها به درخواست کارمندان برای انعطاف پذیری پاسخ می دهند.

گوگل در ایمیلی به واشنگتن پست گفته است: «در حالی که آینده کار به طور فزاینده ای انعطاف پذیر خواهد شد، توانایی همکاری و ایجاد انجمن های حضوری بخش مهمی از گوگل باقی خواهد ماند. به همین دلیل ما به سرمایه گذاری در دفاتر خود در سراسر جهان ادامه می دهیم.» اخیراً گوگل اعلام کرده که یک میلیارد دلار برای خرید فضای اداری مورد استفاده خود در لندن، یک و نیم مایل دورتر از جایی که در حال ساخت یک

کاهش هزینه های املاک و مستغلات و عملیات برای شرکت هاست. گالینسکی می گوید: «ما به آنچه قبلاً داشتیم، برنمی گردیم. توانایی انجام کارهای خود را راه دور موجب شده لباس هایی که افراد می پوشند و کارهایی که برای اداره و خانه انجام می دهند، تغییر کند.»

جنبه منفی دورکاری

اثرات مضر دورکاری بر مربیگری و تعاملات فرد به فرد که فرهنگ شرکت را شکل می دهد و همچنین رهبران شرکت ها را دچار مشکل می کند، ویژه است. بیش از یک سوم از مدیرانی که در نظرسنجی بازگشت به کار دیلویت ۲۰۲۱ شرکت کردند، گفتند که بزرگترین نگرانی در مورد کار ترکیبی یا از راه دور، حفظ فرهنگ شرکت است. حفظ عملکرد و همکاری نیز یکی از دغدغه های اصلی بود.

گالینسکی می گوید: «چنین نگرانی هایی در مشاغلی که در آنها مربیگری اغلب با پیشرفت مرتبط است، مانند بانک های سرمایه گذاری، شرکت های مشاوره و سازمان های فروش حادثتر است؛ بنابراین جای تعجب نیست که غول های صنعت مانند جی پی مورگان چیس

تقریباً دو سال پس از اینکه میلیون ها آمریکایی به طور ناگهانی با زوم آشنا شدند، با نگاهی گذرا به اطراف می توان به سؤالاتی در مورد اینکه دفاتر کار پس از همه گیری چگونه خواهد بود، پاسخ داد؛ همین جاست.

کارکرد دورکاری تا حد زیادی مشخص شده است؛ چرخ های بهره وری حتی زمانی که دفاتر گسترده وال استریت، سیلیکون ولی و دیگر سنگر های شرکتی خالی بود، در حرکت بودند. کارمندان در خانه ماندند و یاد گرفتند چگونه در محل کار زندگی کنند. در طول سال ۲۰۲۱، سودها افزایش یافت.

رهبران شرکت هایی که تلاش می کنند کارمندان را به بازگشت به دفتر تشویق کنند، تا حد زیادی اجتناب ناپذیر بودن مدل کار ترکیبی را پذیرفته اند؛ استراتژی ای که با

شیوع ویروس کرونا، فشرده گی بازار کار و وجود بیش از ۱۰ میلیون فرصت شغلی در کشور، تقویت شده است. به گفته آدام گالینسکی، استاد رهبری و اخلاق در مدرسه بازرگانی کلمبیا در نیویورک، اکنون شرکت ها در حال یادگیری استفاده از مزایای آن هستند. این شامل انعطاف پذیری بیشتر و زمان کمتر برای رفت و آمد کارکنان،



ترانه احمد دوست
taraneh-ahmaddoust@yahoo.com





چگونه سرمایه گذاری در یک پلتفرم دیجیتال می تواند حقوق کار را برای کارگران خانگی در آمریکای لاتین افزایش دهد؟

پلتفرمی برای حمایت از کارگران

اکنون در آمریکای لاتین، بازوی سرمایه گذاری تأثیرگذار جامعه باز، یعنی صندوق توسعه اقتصادی سوروس، از تلاش های یک شرکت مستقر در کلمبیا - سیمپلیفیکا - حمایت می کند. سیمپلیفیکا یک پلتفرم آنلاین در بوگوتا، پایتخت کلمبیا راه اندازی کرده که کارفرمایان را از سال ۲۰۱۵ قانوناً ملزم به ثبت قراردادهای کاری خود با کارگران خانگی کرده است.

داده های محدود نشان می دهد که کمتر از ۲۰ درصد از کارگران خانگی در کلمبیا ثبت نام شده اند. بار زمانی و پیچیدگی فرایند ثبت نام در کلمبیا اغلب به عنوان دلیل اصلی سطوح پایین انطباق ذکر می شود. سیمپلیفیکا این شکاف بازار را شناسایی کرد و در حال حاضر اشتراک ماهانه ای را به کارفرمایان ارائه می دهد که به ثبت نام قانونی کارگران خانگی در سیستم های تأمین اجتماعی، رسمی کردن قراردادهای کتبی و مدیریت پرداخت های ماهانه برای کارگران خانگی کمک می کند. این شرکت تاکنون بیش از ۱۵ هزار رابطه استخدا می را رسمی کرده است. این شرکت امیدوار است که با گذشت زمان، به ارائه محصولات و خدمات بیشتری مانند حساب های بانکی، برنامه های پاداش، محصولات بیمه عمر و همچنین ارائه اطلاعات برای کارگران خانگی بپردازد.

صندوق توسعه اقتصادی سوروس، قصد دارد ۱/۷۵ میلیون دلار برای حمایت از تلاش های سیمپلیفیکا جهت گسترش، هم در کلمبیا و هم در سراسر آمریکای لاتین سرمایه گذاری کند. هدف در نهایت به رسمیت شناختن کامل کار مراقبتی و کار و کارگران مراقبتی به عنوان کارگرانی است که از حقوق، حفاظت و شرایط کاری مناسب برخوردار باشند، اما شناخت کامل ارزش و اهمیت کار مراقبتی مستلزم تغییرات گسترده ای است؛ نه فقط در قوانین و مقررات، بلکه در عمل و فرهنگ.

در طول این بیماری همه گیر، نشانه هایی از این نوع تغییر ظاهر شده است.

با شیوع بیماری کووید ۱۹ در مارس ۲۰۲۰، یک زن جوان برزیلی که در ریودوژانیرو کار می کرد، به طور فزاینده ای نگران مادر و مادر بزرگش شد. هر دوی آنها همچنان به عنوان نظافتچی و خدمتکار سر کار می رفتند، ساعت ها با وسایل نقلیه عمومی سفر می کردند تا در خانه های دیگران کار کنند، نمی توانستند کار را متوقف کنند، زیرا به شدت به پول نیاز داشتند و نمی توانستند به هر شکلی از حمایت دولتی تکیه کنند. جولیان فرانچا با راه اندازی یک کمپین عمومی «برای زندگی مادران مان»، توجه ها را به وضعیت اسفناک کارکنان جلب کرد. ۸۷ هزار نفر طوماری را امضا کردند که خواستار حمایت تضمینی از سلامت و مشاغل کارگران خانگی در طول همه گیری شد. در طول همه گیری تلاش های مشابه در مقیاس کوچک، از جمله درخواست برای کمک های مالی و طرح های کمک های متقابل، در سراسر آمریکای لاتین ظاهر شد، زیرا بحران کووید ۱۹ آسیب پذیری عمیق مردم را (عمدتاً زنان که پشت درهای بسته برای خانواده ها کار می کنند)، برجسته کرد. هیچ کس اعداد دقیق را نمی داند، اما تخمین زده می شود که ۱۸ میلیون کارگر خانگی در آمریکای لاتین وجود دارد که از هر چهار نفر آنها سه نفر به طور غیررسمی شاغل هستند. کارگران خانگی معمولاً به امنیت اجتماعی، بیمه حوادث یا مراقبت های بهداشتی مرتبط با شغل خود دسترسی ندارند. آنها مرخصی سالانه یا استعلاجی باحقوق دریافت نمی کنند، ممکن است کمتر از حداقل دستمزد دریافت کنند و بیشتر از حداکثر ساعات کاری کار کنند.

به طور رسمی دولت های سراسر جهان از جمله آمریکای لاتین متعهد شده اند که به این مسائل رسیدگی کنند. در ایالات متحده، مدافعان حقوق کارگران خانگی، به ویژه اتحادیه ملی کارگران خانگی، بر تلاش برای سازمان دهی کارگران خانگی و ترویج ابتکارات خودیاری متقابل، مانند پلتفرم دیجیتال آلیا که خدمات پس انداز متقابل و خدمات بیمه اولیه را ارائه می دهد، تمرکز کرده اند.



مستعدان را می بینند. تویتر تغییر خود به سمت کار از راه دور را به دلیل تنوع بیشتر نیروی کار این غول رسانه اجتماعی در ایالات متحده دانست. حضور سیاه پوستان در سال گذشته یک سوم افزایش یافت و به بیش از ۹ درصد رسید، در حالی که استخدام لاتینی ها با ۵۰ درصد افزایش، به حدود ۸ درصد رسید.

سندلا می گوید: «قبل از همه گیری، لدرز یک شرکت کلاسیک بدون کنترل از راه دور بود. او دفتر را در روزهای اولیه همه گیری تعطیل کرد و برای مدتی بازگشایی در سال ۲۰۲۱ را هدف قرار داد. اما در ماه دسامبر، پس از ماه ها بررسی کارمندان، تصمیم گرفت شرکت از این پس کاملاً از راه دور باشد.»

حرکت او منعکس کننده کاری بود که بسیاری از شرکت ها در پایان سال انجام دادند. بر اساس داده های جمع آوری شده توسط لدرز، سه میلیون شغل حرفه ای در سه ماهه چهارم ۲۰۲۱ به طور دائم از راه دور به فعالیت پرداختند. تا پایان سال ۲۰۲۱، ۱۸ درصد از تمام مشاغل حرفه ای از راه دور بودند. لدرز پیش بینی می کند که این تعداد تا پایان سال ۲۰۲۲ به ۲۵ درصد برسد.

سندلا می گوید: «دورکاری دائمی و در حال شتاب گرفتن است و این بزرگ ترین تغییر در ترتیبات زندگی و کار آمریکا از زمان جنگ جهانی دوم است.»

با این حال، با ادامه تکامل محل کار، چشم انداز ناآرام باقی می ماند. طبق تحقیقات گالینسکی و همکارانش در کلمبیا در مورد تأثیرات روانی کمد لباس کار از راه دور بر بهره وری، آنها به طور تصادفی صدها کارگر را در طیف وسیعی از صنایع انتخاب کردند تا لباس کار، لباس خانگی و ترکیبی از این دورا بپوشند. طبق مقاله ای که محققان اخیراً منتشر کرده اند، اختلاط لباس های حرفه ای و شخصی باعث بدتر شدن وضعیت کارگران می شود. در همین حال، لباس های خانگی اصالت و تعامل را افزایش داد.

اگرچه ممکن است نادیده گرفتن انتخاب لباس برای کارگران از راه دور و سوسه برانگیز باشد، اما تحقیقات گالینسکی نشان می دهد که آنها «معنی دار» هستند و پیامدهای سازمانی مهمی دارند. تغییر به سمت لباس های غیررسمی تر می تواند به ساده تر شدن کار برای کارمندانی که نقش های مختلف را انجام می دهند، کمک کند و زمین بازی را برای گروه های محروم هموار کند. تحقیقات نشان می دهد که در نهایت برای کارفرما و کارمند سودمند است.

ثابت شدن روندی که به نظر می رسید عملی نباشد

«رائول ویلار جونیر»، مدیر اجرایی پیکور، شرکت خود را در سال ۲۰۲۰ مجازی کرد. این مرد ۵۴ ساله گفت که نظرسنجی از دو هزار کارمندش در شرکت نرم افزار منابع انسانی در طول این همه گیری به طور مکرر نشان داد که حدود ۹۰ درصد ترجیح می دهند از خانه کار کنند و این برای بهره وری بهتر بود.

ویلار می گوید: «بسیاری از افراد هم نسل من فکر نمی کردند که کار از راه دور عملی باشد، اما در طول چهار ماه اول همه گیری، به ما ثابت شد که همگی در اشتباه بودیم. ما در یک محیط مجازی کار می کنیم و قرار نیست در شش ماه یا دو سال آن را تغییر دهیم.»

ویلار ادامه می دهد: «به عبارتی، محور دیجیتال یک ترازکننده عالی بوده است. کارمندان خارج از دفتر شرکت پیکور در سینسیناتی تجربه مشابهی با کارکنان داخل دفتر نداشتند. در شبکه زوم همه برابر هستند. ما می توانیم بهترین فرد را برای این کار استخدام کنیم؛ صرف نظر از اینکه در کجا زندگی می کنند. ما میزان استرس کارمندان خود را به مقدار زیادی کم کرده ایم تا بتوانند روی کاری که برای پیکور انجام می دهند و سپس روی خانواده شان تمرکز کنند.»

دفتر مرکزی عظیم جدید است، هزینه می کند. «رونان هریس»، معاون گوگل در بریتانیا و ایرلند، در یک پست وبلاگی گفته است: «این تعهد نشان دهنده اعتماد مداوم ما به دفتر به عنوان مکانی برای همکاری و ارتباط حضوری است.» اگرچه لیفت قصد دارد در ماه فوریه دفاتر خود را به طور کامل بازگشایی کند، اما به کارمندان اجازه می دهد تا در صورت تمایل تا پایان سال از خانه کار کنند. «اشلی آدامز»، مدیر ارشد ارتباطات در ایمیلی گفت این شرکت حمل و نقل سواری در حال حاضر شاهد ورود کارمندان بیشتری است.

انتخاب شرکت ها انعطاف پذیری است

بسیاری از شرکت هایی که هنوز برای بازگشت به دفتر تلاش می کنند، در مورد نیازهای واکسن خود نیز از پایدارترین شرکت ها بوده اند. هفته گذشته، «جیمی دیمون»، مدیر اجرایی جی پی مورگان گفته که بانک، کارمندان واکسینه شده را اخراج خواهد کرد. سیتی گروپ نیز قصد دارد همین کار را انجام دهد، حتی پس از آنکه دادگاه عالی ایالات متحده، دولت بایدن را از اجرای دستورات واکسن برای کارفرمایان بزرگ منع و تلاش های شرکت برای متقاعد کردن کارگران برای بازگشت به دفتر را پیچیده تر کرد. احتمالاً تنش بین تقاضا برای انعطاف پذیری و هزینه های متعهد شدن به آن به طور کامل افزایش می یابد. طبق داده های کیسل سیستمز، کمتر از ۲۸ درصد از افراد شاغل در ۱۰ منطقه تجاری بزرگ کشور، از جمله واشنگتن، نیویورک، شیکاگو و لس آنجلس، در هفته اول ژانویه در دفتر بودند. بر اساس تحقیقی که در این ماه از مورنینگ کانسالالت انجام شد، ۵۵ درصد از کارگران دورکار، اگر شرکت هایشان تلاش کنند آنها را مجبور به بازگشت به دفاتر کنند، شرایط ترک کار خود را بررسی خواهند کرد. رابین هود، برنامه تجاری محبوب، به اکثر ۳۴۰۰ کارمند خود اجازه می دهد تا به طور دائم از خانه کار کنند و به گروه روبه رشدی از شرکت های فناوری، از جمله کوین بیس و شاپیفای پیوندند که کار از راه دور در آنها اولویت دارد، اما رابین هود ۱۰ دفتر خود را در سراسر کشور حفظ می کند.

«سیندی اوبونگ»، معاون شمول، برابری و تعلق رابین هود در ایمیلی گفته است: «حتی با اینکه ما عمدتاً از راه دور کار می کنیم، همچنان به ایجاد یک تجربه اداری عالی و حضوری اهمیت می دهیم. همه کارمندان با رعایت پروتکل های ایمنی به دفاتر ما دسترسی دارند تا تیم ها بتوانند برای لحظات و تجربیات کلیدی که ارتباط و نوآوری را ایجاد می کنند، حضوری گرد هم آیند.»

«جانی سی تیلور جونیر»، مدیر اجرایی انجمن مدیریت منابع انسانی می گوید: «افزایش هفته کاری ترکیبی به پویایی بازار بستگی دارد. در بازار کاری که کارگران در مقیاس بی سابقه ای شغل خود را ترک می کنند - پدیده ای که اقتصاددانان آن را استعفا بزرگ لقب داده اند - مدیران باید به درخواست های کارکنان برای انعطاف پذیری گوش دهند و ایده های آنها را درباره کارهایی که می توان در خارج از دفتر انجام داد، به چالش بکشند.»

تیلور می افزاید: «هفته های کاری از دوشنبه تا جمعه، ساعت ۹ تا ۱۷، تمام شده اند.»

به گفته «مارک سندلا»، مدیر اجرایی لدرز، یک سایت شغلی برای موقعیت های شغلی که بیش از ۱۰۰ هزار دلار پرداخت می کنند؛ اگرچه دلایل زیادی برای توجیه وجود نیروی کار از راه دور وجود دارد، اما جذب مدیران اجرایی به رشد منجر می شود. او ادامه می دهد: «اگر در سال ۲۰۲۲ می خواهید فرصتی برای رشد کسب و کار خود داشته باشید، اگر می خواهید استخدام کنید؛ باید نیروی خارج از دفتر استخدام کنید.»

تنوع بیشتر کارمندان در کار از راه دور

شرکت ها در حال حاضر مزایای جمعیت بزرگ تر



برندکارفرمای

EMPLOYEE BRAND

شماره ۳۹
۲۴ بهمن
سال اول



در دوره‌ای زندگی می‌کنیم که روزانه حدود پنج میلیارد بارکد پردازش می‌شود

بارکد و گسترش اتوماسیون در کسب و کارها

بارکدها در سراسر جهان به شکلی گسترده در زمینه‌های گوناگون استفاده می‌شوند. بارکدهای چاپ‌شده روی کالاهای فروشگاه‌ها، کار پردازش خرید و تسویه حساب را سرعت می‌بخشند و در کارخانجات و انبارها به ردیابی اقلام کمک می‌کنند. بارکدهای ISBN یک کتاب را رمزگذاری می‌کنند و از نمونه‌های چاپ‌شده آنها در کارت‌های عضویت برای شناسایی مشتریان استفاده می‌شود و راه‌های جدید و مناسبی برای بازاریابی سفارشی و درک بیشتر الگوهای خرید مصرف‌کننده فراهم می‌شود. بارکدها وارد حوزه سلامت و بهداشت هم شده‌اند؛ از شناسایی بیمار برای دسترسی به اطلاعات بیمار و سابقه پزشکی تا حساسیت‌های دارویی و مدیریت دارو. از این پدیده ارزان و در دسترس برای جدا کردن و نمایه‌سازی اسناد و دنبال کردن جابه‌جایی گسترده بزرگی از اقلام استفاده می‌شود. دهه‌ها آزمون و خطا با اولین بارکد UPC در اواسط دهه ۱۹۷۰ به اوج خود رسید. اما بارکد به سرعت با مشکل روبه‌رو شد. مصرف‌کنندگان به درستی کارکرد بارکد مشکوک بودند و صاحبان نشان‌های تجاری و خرده‌فروشی‌ها علاقه‌ای به سرمایه‌گذاری برای خرید دستگاه‌ها و هزینه تولید و نصب بارکد روی کالاها نداشتند. در اول سپتامبر ۱۹۸۱ وزارت دفاع ایالات متحده از بارکد برای علامت‌گذاری تمام محصولات فروخته‌شده به ارتش با سامانه‌ای به نام LOGMARS استفاده کرد. پذیرش بارکد برای کاربردهای نظامی به شکل قابل توجهی استفاده از بارکد را رواج داد و آن را وارد برنامه‌های کاربردی صنعتی کرد. در همین دوران اندک‌اندک صنایع و خرده‌فروشان به کاربردهای بارکد در فروش و ردیابی کارآمد کالا پی بردند. پیگیری افراد و چمدان‌ها در خطوط هوایی،

ردیابی خودروهایی کرایه‌ای، ثبت موقعیت زباله‌های هسته‌ای، دنبال کردن بسته‌های پست سفارشی، کاربری‌های مشابه در حوزه‌های ورزش و سرگرمی و نمایشگاه‌ها برای ثبت ورود و خروج موجب شد که بارکدها به سرعت به یکی از اجزای کسب و کارها تبدیل شود و بارکدها به قدری به ما نزدیک باشند که همیشه دست‌کم یکی از آنها را در میدان دید خود داشته باشیم. پیدایش آمازون در میانه دهه ۱۹۹۰ خرید آنلاین را اندک‌اندک راحت و ایمن کرد. اما همچنان که خریداران طعم راحتی و انتخاب‌های بیشتر را می‌چشیدند، خرده‌فروشان باید خود را برای عرضه‌ای بیش از دوران فروشگاه‌های قدیمی آماده می‌کردند. آنها دیگر ناگزیر بودند محصولات بیشتری را در مناطق در انبارها و مراکز توزیع گسترده‌شده در همه جا ردیابی کنند که خبری خوب برای بارکد بود. ما در دوره‌ای زندگی می‌کنیم که روزانه حدود پنج میلیارد بارکد پردازش می‌شود که انجام آن به شکل دستی بسیار دشوار یا غیرممکن به نظر می‌رسد. در سال ۱۹۹۴ ماساهیروهارا بارکد دوبعدی (QR code) را اختراع کرد که کاربردهای گسترده‌تری را فراهم ساخت. بارکد جدید قابلیت ذخیره اطلاعات گوناگون و بیشتر داشت، در حالی که به دلیل ساختار ویژه رمزگذاری داده‌ها و تکرار، حتی با از بین رفتن یا ناخوانا شدن برخی بخش‌ها همچنان قابل خواندن بود. یک دهه پس از آن شرکت‌های ژاپنی با درج یک نشانی اینترنتی (URL) در اطلاعات و قرار دادن کدهای QR روی بسته‌بندی، پوسترها و نشان‌ها، توانایی و کاربردهای جدیدی از کدهای QR را در حوزه‌های گوناگون بازاریابی، فروش، ارتباط با مشتری و... نمایش دادند.



شماره ۳۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



بارکد؛ چند خط ساده که تجارت را دگرگون کرد

تاریخچه مختصر بارکد: وودلند و سیلور اختراع خود را در ۲۰ اکتبر سال ۱۹۴۹ برای ثبت معرفی کرده و آن را «روش و ابزار طبقه‌بندی» نام‌گذاری کردند

استفاده از پویشگرهای نوری دوبعدی خواند؛ گرچه امروزه دوربین‌های دیجیتال متصل به نرم‌افزار نیز توانایی خواندن و بررسی داده‌های یک بارکد دوبعدی را دارند و بدون نیاز به دستگاه بارکدخوان می‌توان از گوشی‌های هوشمند به سادگی برای خواندن بارکد استفاده کرد.



مهران امیری

mehranamiri@gmail.com

داستان بارکد از کجا شروع شد؟

ساخت بارکد بر پایه نیازی بود که ابتدا توسط رئیس Food Fair کشف شد؛ او به یکی از مدیران اطلاع داد و از وی خواست راهی بیابد تا داده‌های محصولات را در زمان خروج به شکل خودکار ثبت کند.

برنارد سیلور که در آن زمان از مؤسسه فناوری درکسل فیلادلفیا فارغ‌التحصیل شده بود، با آگاهی از این نیاز دوستش نورمن جوزف وودلند را هم فراخواند و شروع به کار روی طرح‌های مختلف برای حل این مشکل کردند.

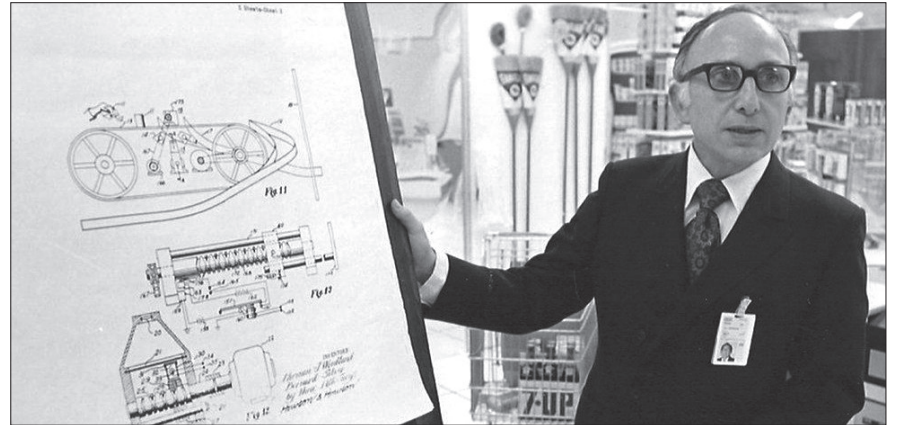
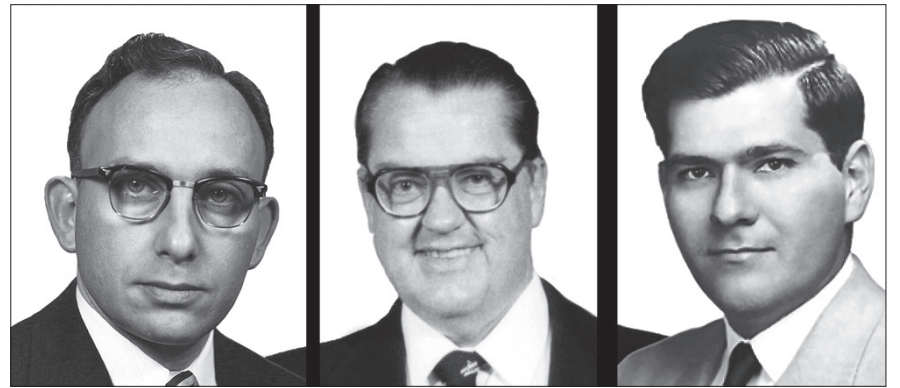
نخستین ساخته آنها بر پایه استفاده از جوهرهای ماورای بنفش روی محصولات بود که به دلیل قیمت زیاد و ناپایدار بودن آن را کنار گذاشتند. سپس با الهام

خطوط پهن و باریک کنار یکدیگر روی کالاهای امروزی بخشی جدایی‌ناپذیر از چرخه بسته‌بندی، توزیع و فروش است. این نشانه‌های تصویری که به آن نمایه همگانی محصول (UPC) Universal Product Code می‌گویند، نتیجه بیش از ۲۰ سال تلاش مخترعان و شرکت‌های عرضه محصولات «غذایی» است که در بسیاری حوزه‌های دیگر نیز کاربرد دارد.

بارکد (barcode یا bar code) شیوه بصری نمایش داده‌هایی است که برای یک دستگاه قابل خواندن شده است. بارکدها در ابتدا به شکل خطی یا تک بعدی (1D) ارائه شده و شامل مجموعه خطوط با پهنای و فاصله گوناگون بودند. این نوع بارکد را

دستگاه‌های پویشگر (scanner) نوری ویژه موسوم به بارکدخوان (barcode reader) خوانده و اطلاعات آن را منتقل می‌کنند. پس از عرضه و فراگیر شدن بارکدهای میله‌ای (تک‌بعدی) گونه جدیدی از آن ارائه شد که دوبعدی (2D) و به شکل مستطیلی ترکیب یافته از نقطه، شش ضلعی و الگوهای دیگر است و آن را به نام کدهای ماتریسی هم می‌شناسند. داده‌های موجود در این گونه جدیدتر از بارکدها را می‌توان با





از کدهای مورس که پیش‌تر برای انتقال اطلاعات استفاده شده بود، ساختار تبدیل اطلاعات به تصویر را پایه‌گذاری کردند. وودلند، یکی از مخترعان بارکد گفته است: «من فقط نقطه‌ها و خطوط تیره را به سمت پایین ادامه دادم و از آنها خطوطی باریک و پهن درست کردم.» سپس برای خواندن این داده‌ها از فناوری‌ای استفاده کردند که پیش‌تر برای خواندن داده‌های صدا در فیلم‌ها به کار گرفته شده بود. به این ترتیب روشی برای تبدیل داده‌ها به تصویر و بازخوانی تصاویر و تبدیل آنها به داده شکل گرفت.

◀ وودلند و سیلور تنها نبودند

وودلند و سیلور اختراع خود را در ۲۰ اکتبر سال ۱۹۴۹ برای ثبت معرفی کرده و آن را «روش و ابزار طبقه‌بندی» نام‌گذاری کردند. درخواست ثبت اختراع آنها همچنین شامل الگوهای خطی و دایره‌ای در کنار سامانه الکترونیکی و مکانیکی برای خواندن کدها بود. این درخواست سه سال بعد، در سال ۱۹۵۲ ثبت شد. مدتی پیش از آن در سال ۱۹۵۱ وودلند به شرکت IBM منتقل شده بود و تلاش مستمری را برای جلب توجه آن شرکت به توسعه این سامانه به خرج داد. در نتیجه شرکت IBM درخواستی برای خرید گواهی ثبت اختراع داد اما بین آنها توافق به دست نیامد. این در حالی بود که در گزارش شرکت آمده بود طرح وودلند و سیلور عملی و جالب است اما برای پردازش اطلاعات نیاز به دستگاه‌هایی است که در آینده عرضه می‌شود. چندی بعد در سال ۱۹۶۲ شرکت فیلکو (Philco) گواهی ثبت اختراع را خریداری کرد، گرچه آن را بعدتر به شرکت RCA فروخت. اما مدعیان دیگری هم در این زمینه وجود داشت. آن گونه که مجله بریتانیایی «Modern Railways» در دسامبر ۱۹۶۲ نوشته، سامانه بارکدخوان در راه آهن این کشور ساخته شده بود. آنها سامانه‌ای را ایجاد کرده بودند که اطلاعات قطارهای در حال حرکت تا سرعت ۱۶۰ کیلومتر در ساعت را به‌درستی خوانده و منتقل می‌کرد. این سامانه هم‌زمان با خصوصی‌شدن خطوط راه آهن کنار گذاشته شد. اما کاربری صنعتی گونه‌ای از بارکد

در اواخر دهه ۱۹۶۰ میلادی با حمایت انجمن راه آهن آمریکا دنبال شد و شرکت GTE سامانه‌ای برای آن ساخت که به نام کارترک ACI (شناسایی خودکار خودرو) معرفی شد. این سامانه نتیجه تلاش دیوید کالینز بود که از سال ۱۹۵۹، پس از پایان تحصیلاتش در دانشگاه ام‌آی‌تی در شرکت راه آهن پنسیلوانیا کار می‌کرد. در سامانه کالینز نوارهای رنگی گوناگون روی صفحات فولادی در کناره‌های دو سوی قطار راه آهن چسبانده شده بود که اطلاعات رمزگذاری شده مانند مالکیت، نوع تجهیزات و شماره شناسایی را در خود داشت.

این صفحات توسط یک پویشگر در کنار مسیر خوانده می‌شد؛ اما پس از حدود ده سال استفاده از این سامانه، به دلیل غیر قابل اعتماد بودن کنار گذاشته شد. کالینز در سال ۱۹۶۷ شرکت خودش را برای توسعه نسخه تک‌رنگ از بارکدی که برای راه آهن ساخته، ایجاد کرد. او در شرکت خودش دستگاه بارکد جدیدی ساخت که بر پایه انتشار نور از منبع لیزر هلیوم بود و آینه‌ای در آن کار گذاشته بود که امکان خواندن بارکد از فاصله چند فوتی را هم می‌داد. او دستگاه خودش را نخستین بار در سال ۱۹۶۹ در کارخانه جنرال موتورز در میشیگان نصب کرد که برای تشخیص جابه‌جایی انواع کالا استفاده می‌شد. نمونه‌های دیگری از این دستگاه در شرکت‌های بازرگانی و توزیع نصب شد.

◀ راه طولانی موفقیت

موفقیت تجاری اختراع وودلند و سیلور ۲۰ سال طول کشید و آن زمانی بود که بارکد برای خودکار کردن سامانه‌های پرداخت سوپرمارکت به‌کار گرفته شد و این محصول را جهانی کرد. ورود دستگاه‌های بارکدخوان به بازار با درخواست سال ۱۹۶۹ انجمن ملی فروشگاه‌های زنجیره‌ای موافقتی یافت. اما طرح وودلند و سیلور برای ایجاد بارکدهای دایره‌ای که در این دوره تکامل یافته بود، به بارکد دوبعدی امروزی تبدیل شد. شرکت IBM در سال ۱۹۷۳ طرحی را توسط جورج لورر ارائه کرد که بر اساس طرح اولیه وودلند و سیلور ساخته شده بود.



کارنگ



شماره ۳۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



راهنمای ورود به دنیای بیت کوین
اتریوم و ارزهای دیجیتال برای مبتدی‌ها

یک ساتوشی

محمد آذرنیوار / نیما ملک‌پور چاپ ششم

چاپ ششم منتشر شد

پیشنهادهای دویژه به مناسبت انتشار چاپ جدید

اولین باری که نام **بیت کوین** را شنیدیم به سادگی از کنار آن رد شدیم تا چند سال بعد همه نگاه‌ها از جمله نگاه **حسرت آمیز** مادوباره به آن جلب شد. **کتاب یک ساتوشی** تلاشی برای راهنمایی افرادی است که تنها در حد شنیدن واژه بیت کوین یا دنبال کردن قیمت **ارزهای دیجیتال** با این فناوری آشنا هستند. از کوچک‌ترین واحد پولی بیت کوین به پاس خدمات سازنده آن تحت عنوان «**ساتوشی**» یاد می‌شود. یک ساتوشی جزئی از صدمیلیون واحد کوچک‌دیگر است که در کنار یکدیگر یک واحد بیت کوین را تشکیل می‌دهند. یک ساتوشی نمادی برای سهام‌شدن در این **انقلاب** است؛ مشارکتی که با کوچک‌ترین واحد پولی آغازگر این انقلاب انجام می‌شود. یک ساتوشی می‌تواند **دارایی ارزشمندی در آینده** باشد.



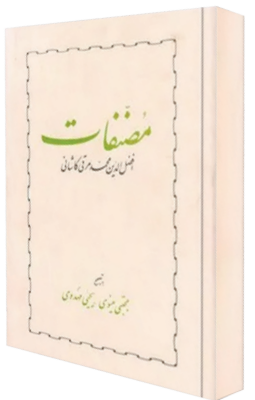
در بزرگداشت خردورزی

پایندگی جان به خَرَد نه به تن بود

افضل الدین محمد بن حسین بن محمد مَرَقی کاشانی معروف به بابا افضل، فیلسوف و حکیم بزرگ ایرانی است که در نیمه نخست قرن ششم زاده شده و حدود ۶۱۰ هجری قمری از دنیا رفته است. او در اوایل قرن هفت همزمان با حمله چنگیز به ایران در سنین پیری بوده. بابا افضل در نوشته‌های فلسفی خود اصطلاحات نوین ساخته و نامه‌هایی در زمینه فلسفه برجا گذاشته است. شهرت وی در حوزه فلسفه است ولی رباعی‌های او نیز پرآوازه است. در سال‌های ۱۳۳۱ تا ۱۳۳۷ به کوشش مجتبی مینوی و یحیی مهدوی مصنفات بابا افضل در دو جلد منتشر شد. بابا افضل در بزرگداشت خردورزی می‌گوید:

خود را به عقل خویش یکی برگزای، خود
تا چیستی و چندی؟ ای مرد پر خرد
جانی؟ تنی؟ چه گوهری از گوهران همه؟
کار تو دادن است ز هر کار، یا ستد؟
هستی تو جوادان نگران سوی دیگران
خود ننگری به خود نَفَسی، از تو کی سِزَد؟
گرچه سبد نگاه توان داشتن در آب
لیک آب را نگه نتوان داشت در سبد
تن را به جان اگرچه توان داشتن به پای
پایندگی جان به خَرَد نه به تن بود
بیش به عقل کن که وجود تو بینش
است

جانم بدین سخن ز خَرَد نیست شرم زرد
از عقل تو ست هر گذرنده بقا پذیر
پس جز ز عقل خود ز چه جویی بقای
خود؟
عقل تو کرد این که عیان است پیش تو
احوال هست گشته و کردار نیک و بد



شماره ۳۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

حسابندان در متاورس

ما به عروسی در متاورس نمی‌رسیم! ما در راه از سرعت اینترنت دق می‌کنیم و می‌میریم... ما می‌توانیم به تنهایی عروسی متاورس بازها را به عزات تبدیل کنیم!

مبارک‌مان بکنیم و برویم کادوی عروس و داماد را! خ کنیم. تازه یادمان هم باشد که خانم باید بتواند به این سؤال هم جواب بدهد: «حالا چی بپوشم؟»

به هر حال حسودی نمی‌کنیم و بر طبل شادانه می‌کوبیم و برمی‌خیزیم و پرچم ایرانسل را بر سر در خانه‌مان می‌کوبیم تا بلکه دل صاحبانش به رحم بیاید و یک خط آنتن به این گوشی بلاصاحب ما برسانند.

به جای این حرف‌ها بلند شویم و برویم دنبال وام بدون ضامن، بلکه بتوانیم دو تا عینک واقعییت افزوده بخریم تا خودمان را به مراسم عروسی برسانیم. بچه‌ها دم در چیتان پیتان کرده منتظرند.

خرکی را به عروسی خواندند
خریخندید و شد از قهقهه سست
گفت من رقص ندانم بسزا
مطربی نیز ندانم بدست
بهر حمالی خواندم مرا
کآب نیکو کشم و هیزم چست
(خاقانی)

میدون بمون تا همگی با هم ادامه بدیم یا یک‌بار بکش کنار، ولی هر روز دلمون رو نلرزون. اونیه که می‌گه نمی‌خوای برو خارج، دلسوز من و تو نیست. دلش با این خاک نیست. من و تو ریشه و نفس و هوس و همه چیزمون همین خاک شلاق خورده و رنگ‌پریده‌ست.»
کمی که آرام‌تر شدم، روبه‌روی من نشست و پرسید: «چه خبر شده داداش گلم؟ می‌دونم که قدر می‌دونی، کجا برم؟ هنوز بلیت نگرفته‌ام، جای آشنا سراغ داری خویه، ولی نشد میرم هتل. نمی‌دونم کنسرت برم یا نه و اگه برم کدوم کنسرت؟ قرار نبود امروز چرت و پرت بگی ولی خوب شد پرسیدی.
فرار مغزها کیلویی چنده؟ من همین جا هستم بیخ ریش‌تون نشسته‌م. ولی خسته‌م، باید از تعطیلات استفاده کنم. هزینه سفر داخل و... هم فرقی نداره. شاید چند روزی برم؛ با پس‌اندازهای ما هم کاری نمی‌شه کرد. با خیال راحت می‌خوام خرج کنم. می‌خوام کمی تفریح کنم.
نمی‌شینم اینجا که هر روز یکی بیاد و بگه: همینه که هست، اگه نمی‌خوای برو خارج. من می‌گم هستم، کارم رو می‌کنم، همینه که هست، اگه نمی‌خوای می‌رم خارج.»

اینکه روز به روز دارد سرعت اینترنت پایین می‌آید و کشورمان هر روز در رتبه‌بندی اینترنت جهانی ته‌نشین‌تر می‌شود، می‌تواند به برگزاری اولین مراسم عروسی در متاورس ربط داشته باشد؟ نمی‌دانم اما حس می‌کنم مسئول شیرفلکه اینترنت کشور یکی از دعوت‌شده‌ها به اولین مراسم عروسی فوق‌مجازی تاریخ بوده است. به‌رحال این دوست عزیز با زبان بی‌زبانی دارد به ما این را می‌گوید: «خیلی نگران نباشید. سرعت را این قدر پایین می‌آوریم که شما به ختنه‌سوران بچه عروس و داماد هم نرسید.»

حالا درست توی همین گیرودار که بعضی از مسئولان و نمایندگان محترم با آوردن اسم طرح صیانت، گوشت به تن اهالی استارت‌آپ نگذاشته‌اند و در وضعیتی که کله فلش سرعت اینترنت همراه و ثابت دارد به نفت می‌رسد، خبر آمده که ایرانسل در میان شرکت‌های بین‌المللی MNT برترین شرکت شده است. راستش من یکی نمی‌دانم این انتخاب



عبدالله
مقدمی
@moghaddamy0007

به‌زور آب دهانم را قورت دادم و گفتم: «من چه می‌دانم؟ این‌طور که شنیده‌ام اصلاً جای خوبی نیست. پر از مکانیکی و تعویض‌روغنی و صافکاری ماشین است.» خب معمولاً این ترفند جواب می‌دهد و خانم از هر جایی که از این چیزها در آن باشد، فراری است و از ش خوشش نمی‌آید. اما این بار ترفندم نگرفت چون گفتم: «مکانیکی کجا بود؟ امروز خبر خواندم که توی آن عروسی گرفته‌اند، آن هم چه عروسی‌ای.»
بله آقایان؛ این عروسی در واقع عزای ما مرده‌است. حالا مگر می‌توانیم از زیر عروسی‌هایی که از نظر بُعد مسافت با ما خیلی فاصله دارند، فرار کنیم؟ حالا دیگری از آشناها آن سر قطب شمال هم ازدواج کند، من و شما باید دست توی جیب

شب‌نوشته‌های یک بچه نوآورا! (۳۲)
اگه نمی‌خوای می‌رم خارج

به خیال خام خودمان نشسته بودیم و شش دانگ حواس را داده بودیم به کار؛ موسیقی دلنوازی از نوع مجاز با نسخه‌برداری غیرمجاز که روز پیش از سامان گرفته بودم، در حال پخش از گوشی کوچکی بود که در گوش مبارک گذاشته بودم تا دیگران هم بفهمند بهتر است مزاحم نشوند؛ اما هرکس بفهمد این کامیار نمی‌خواهد بفهمد.

دستی را که چند بار روی دوشم خورد، با یک حرکت ژانگولری محکم گرفتم تا به این مزاحم‌اخطار تند و تیز انقلابی بدهم، اما سر را که بالا بردم با قیافه بهت‌زده محمد روبه‌رو شدم که یک دستش محکم در دستم بود و التماس می‌کرد آن را رها کنم.

کمی آرامش برقرار شد و نشست کنار دستم. از سرعت واکنش خودم خوشحال بودم اما با حرکات سر و صورت‌م نشان دادم که شرم‌منده شده‌ام.



مهران امیری
mehranamiri@gmail.com



امکان مبادله رمزارزها در بورس ایران

عضو فراکسیون اقتصاد
دانش بنیان مجلس:
**به شدت با
محدودسازی
مخالفم**

گفت و گو با **نریمان امانی** مدیرعامل صرافی رمزارز سیتکس

چراغ خاموش حرکت نکنیم

تحلیل هفتگی بازار
**چارت‌ها به
اوکراین چشم
دوخته‌اند!**

عکس: پریا امیرحاجلو

در مسیر رگولاتوری کسب و کارهای رمزارزی

درخواست کسب و کارها و تشکل‌های
صنفاً برای مقررات‌گذاری حوزه رمزارز
و دوری از رفتارهای هیجانی

نه هر که آینه سازد سکندری داند

در حاشیه لغو یک رویداد بلاکچینی و آسیب‌هایی که ورود شتاب‌زده
چهره‌ها، نام‌ها و نهادهای جدید به این عرصه می‌زند

خبر XIR NEWS ورق در روسیه برگشت! روس‌ها در آستانه به رسمیت شناختن رمزارزها ۱۲	گزارش REPORT بیت‌کوین بیشتر از گذشته ابزار پرداخت می‌شود ۱۰	گفتگو INTERVIEW رمزارزها را سیاسی نکنیم توصیه نامزد سابق ریاست جمهوری آمریکا ۱۴
---	--	---

رمزارزها هم تنظیم‌پذیرند هم قانون‌پذیر!

گفت و گو با
مدیرعامل
انجمن بلاکچین

**کسی جلودار ماینینگ خانگی
وروستایی نیست؟**



معرفی چند منبع معتبر آموزش رمزارز و فناوری های پشت آن

یادگیری و آموزش در بازار رمزارزها

با وجود اهمیت یادگیری فناوری های جدید، متأسفانه آموزش در این بخش بیش از سایر موضوعات مورد کم توجهی قرار گرفته و بحث آموزش فناوری اطلاعات هیچ متولی درست و درمانی در کشور ندارد. آنچه در مدارس و دانشگاه ها آموزش داده می شود، به هیچ وجه توان آماده کردن نیروهای آماده به کار را ندارند. کسانی نیز از خلاء موجود استفاده کرده اند و فعالیت هایی انجام می دهند. با وجود فعالیت های مؤثر و خوبی که در زمینه آموزش فناوری ها و مفاهیم جدید اتفاق افتاده، حجم زیادی فعالیت های بدون دانش و با ارائه تصویر اشتباه در حال انجام است که متأسفانه چگالی بالایی دارند و با استفاده از کانال های محبوب مردم توانسته اند مخاطبان زیادی هم جذب کنند.

در حوزه رمزارزها هم شاهد شبهه رسانه ها و مدرسانی هستیم که از راه های گوناگون خرده دانش خود را به مردمی که بی اطلاع هستند و تشنه یادگیری، ارائه می دهند. در کنار خطراتی که آموزش غیراصولی و ارائه اطلاعات اشتباه دارد، گاهی این دوره ها با هدف جهت دهی افراد به سمت پروژه های کلاهبرداری و پانزی طراحی شده اند. در این میان برخی از این فعالیت ها بر اساس علاقه شخصی افراد و

به صورت غیرانتفاعی انجام می شود که در میان آنها می توان نمونه های خوبی پیدا کرد. فاجعه زمانی رخ می دهد که شاهد برگزاری رویدادهایی هستیم که با مبالغ کلان و با دعوت از چند چهره معلوم الحال، به دنبال کسب سودهای کلان از عطش موجود هستند و با گنجاندن چند چهره معتبر قانون گذار می خواهند اعتباری به رویداد خود ببخشند.

در خلاء منابع اصولی به زبان فارسی اغلب کسانی که قصد یادگیری حرفه ای در زمینه رمزارزها را دارند، به سراغ منابع خارجی می روند. در این میان اگر افرادی توان استفاده از منابع خارجی را نداشته باشند، مجبورند از منابع فارسی در دسترس استفاده کنند. منابع معتبر فارسی هم که چندین سال است در حال تولید و انتشار مطالب مفید و اصولی آموزش در زمینه رمزارزها و فناوری های استفاده شده در

آن هستند، به صورت پراکنده و جزیره ای در حال فعالیت اند که چه خوب می شد این فعالیت ها به قصد هم افزایی بیشتر در کنار هم ادامه می یافت. در حال حاضر سه دسته افراد به دنبال یادگیری در این زمینه هستند. مردم عادی به قصد سرمایه گذاری یا کسب اطلاعات عمومی، کسانی که به صورت حرفه ای می خواهند درباره رمزارزها بدانند و وارد این حوزه شوند، کسانی که حسب فعالیت در بخش های رگولاتوری کشور می خواهند اطلاعاتی در این زمینه داشته باشند. بین این سه دسته، گروه دوم با جست و جوی پیگیری دقیق تر می توانند منابع معتبرتر را پیدا کنند و زمان بیشتری برای یادگیری بگذارند. دسته اول متأسفانه به راحتی گرفتار دوره های نامعتبر می شوند و در دام طرح های پانزی و کلاهبرداری می افتند. دسته سوم هم بابتی دقتی و شتاب زدگی در دام آموزش ها و اطلاعات نادرستی می افتند که اینجادیگر شاهد پیامدهای سنگینی برای اکوسیستم رمزارز کشور خواهیم بود؛ چرا که سبب تصمیم سازی و تصمیم گیری های بر پایه اطلاعات اشتباه خواهد شد. گمان می کنم همین حالا هم احتمالاً برخی از فعالان رگولاتوری تحت تأثیر چنین منابع اطلاعات قرار گرفته باشند.

در اینجا چند منبع معتبری را که در این سال ها شناخته و دنبال کرده ام، معرفی می کنم. برای سادگی کار هم برای هر سه دسته منابع را ارائه می دهم. قطعاً اینها تنها منابع معتبر نیستند و صرفاً منابعی هستند که شخصاً طی این سال ها دنبال کرده ام و از اینکه مخاطبان این یادداشت منابع معتبر دیگری را معرفی کنند هم استقبال خواهیم کرد.

دسته اول: وب سایت ارز دیجیتال، کتاب یک ساتوشی؛

دسته دوم: وب سایت BitMEX، رادیو بلاکچین (مدتی است آپدیت نشده، ولی محتوای قبلی قابل استفاده اند)، کتاب های انتشارات راه پرداخت (مجموعه کتاب های بلاکچین، استاندارد بیت کوین و پول نقد دیجیتال)، برنامه توکن تاک، وب سایت میهن بلاکچین، کتاب Mastering Bitcoin؛

دسته سوم: کتاب های انتشارات راه پرداخت شامل رگ تک، انقلاب خدمات مالی، دارایی های دیجیتال، انقلاب بلاکچین، برنامه تلویزیونی رمزارز شبکه ۵ سیما.

هشدار: بازار رمزارزها یک بازار پرریسک و

قانون گذاری نشده است. بازاری که ممکن است به دلیل

نوسانات آن همه سرمایه خود را در آن از دست بدهید.

توصیه می کنیم قبل از هر گونه فعالیت در آن مطمئن شوید

اطلاعات کافی درباره آن را دارید.

در حاشیه لغوی یک رویداد بلاکچینی و آسیب هایی که ورود شتاب زده چهره ها، نام ها و نهادهای جدید به این عرصه می زند

نه هر که آینه سازد سکندری داند



هفته گذشته خبر برگزاری رویدادی دهان به دهان می چرخید که ادعا کرده بود اولین رویداد بلاکچینی ایران است؛ روزنامه دنیای اقتصاد برگزارکننده این رویداد معرفی شده بود و فهرست طولانی از مدیران ارشد دولتی در اتاق فکر آن به چشم می خورد. هفته گذشته خبرهایی هم منتشر شد که صندلی های این رویداد بسیار گران تر از گران ترین کنسرت های این شهر فروخته می شود و صحبت از عددهای ۱۰ میلیون تومانی برای صندلی های یک رویداد بلاکچینی بود و عددهای میلیاردی برای اسپانسرشیپ رویداد. بعد از اعتراضاتی که به این رویداد شد، برخی چهره های شناخته شده کامیونیتی بلاکچین هفته گذشته اعلام کردند که اصلاً صحبتی با آنها برای حضور در این رویداد نشده و از نام شان سوءاستفاده شده و برخی افراد دولتی هم

بعد از اعتراض هایی که شد، حضور خود را لغو کردند. در نهایت مدیران برگزارکننده این رویداد هم ترجیح دادند کرونا را بهانه کنند و بگویند که رویداد لغو شده است. واقعیت این است که روزنامه دنیای اقتصاد جایگاه خوبی در صناعی مانند فولاد و پتروشیمی و همچنین مخاطبان خوبی در این حوزه ها دارد و تأثیرگذار است؛ ولی خوب است وقتی وارد عرصه های پیچیده ای مانند بلاکچین می شوند تاریخچه را بررسی کنند و از خودشان بپرسند تا به امروز برای این عرصه چه کرده اند؟



برخی که بیرون گود نشسته اند، تصور می کنند آنهایی که در میدان می جنگند، کارشان را بلد نیستند و اینکه این حوزه پر از حاشیه است، به دلیل

مشکلاتی است که مردان میدان دارند. خوب است آنهایی که بیرون گود نشسته اند، یک سوزن اول به خودشان بزنند، بعد یک جوال دوز به دیگری! برخی حوزه های نوآورانه و به طور خاص عرصه بلاکچین و دارایی های دیجیتال جزء پر حاشیه ترین و پیچیده ترین صنایع در حال شکل گیری در جهان هستند که حتی آینده این حوزه ها نیز نامعلوم است. حوزه های پیچیده و مبهمی مانند رمزارزها بیشتر از اینکه به مدعیانی نیاز داشته باشد که با رویکرد بزن در رویی بیایند و کیسه شان را پر کنند و برونند، به کسانی احتیاج دارد که برای این حوزه دل بسوزانند؛ کسانی که دغدغه مردم را دارند، دغدغه کسب و کارها را و حاکمیت را.



حوزه رمزارزها حوزه به شدت پیچیده و روبه رشدی است که آینده

آن می تواند از صفر مطلق باشد تا بی نهایت؛ پس باید باطمینان و آرامش به این حوزه ورود کرد و هر کسی که تمایل دارد در این عرصه بخشی از بازی باشد، خوب است تاریخچه این حوزه را درست بررسی کند. اینکه ما برداریم چهار چهره توییتری را کنار چهار چهره دولتی و چهار چهره کسب و کاری بچینیم و مدعی باشیم که می خواهیم به آنها که میان میدان ایستاده اند، تنظیم گری یاد بدهیم؛ یا از روی ناآگاهی است یا از روی اینکه کمترین توجهی به مبانی این حوزه نوین نداریم و آینده بازیگران این عرصه برایمان مهم نیست!

حوزه رمزارز حوزه حساسی است؛ صحبت از دارایی های مردم است، صحبت از آینده ای مبهم و صحبت از کسب و کارهایی که می توانند بخشی از



رضاقربانی



@mediamanager_ir



شماره ۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

راه پرداخت

عصر تراکنش

انتشارات راه پرداخت

کارگاه

رمزارز





برخی حتی از برق روستایی هم برای درآمدزایی غیرقانونی نمی‌گذرند! کسی جلودار ماینینگ خانگی نیست؟

این روزها که همه درباره رگولاتوری حوزه‌های مختلف رمزارزها صحبت می‌کنند، مسائلی چون تبادل و کسب‌وکارهای بزرگ و کوچک آن که موفق شده‌اند چند میلیون کاربر ایرانی را از رفتن به صرافی‌های خارجی بازدارند، بیش از همیشه زیر ضرب بوده‌اند. از تهدید و ارباب گرفته تا ایجاد یک فضای مبهم و پلاتکلیف که برای هر مدیر کسب‌وکاری می‌تواند بازدارنده و گندکننده باشد، مدام از در و دیوار آن می‌بارد.

اما نکته عجیب این است که درست در همین روزها، موضوعی به نام ماینینگ خانگی بدون هیچ گرفتاری و مانعی، آن هم در سطحی گسترده در کشور در

حال انجام است. کافی است سری به سایت‌های آگهی آنلاین بزنید و ببینید چگونه انواع و اقسام دستگاه ماینر میان کاربران آنها دست‌به‌دست می‌شود. بازار مکاره‌ای شکل گرفته که با استفاده از توزیع گسترده ماینرها در شهرهای کوچک

و بزرگ و به‌ویژه روستاها و استفاده از برق روستایی یا حتی در مواردی برق رایگان و غیرقانونی در حال استخراج رمزارزهاست.

بازاری که این روزها که توجه‌ها بیشتر به سمت تبادل و صرافی‌ها و کسب‌وکارهای نام‌و‌نشان‌دار است، بدون دردسر کارش را به پیش می‌برد و سود و درآمد آن به جیب کسانی می‌رود که نه تنها کسب‌وکار رسمی ندارند، بلکه حتی به صنعت ماینینگ نیز که شرکت‌های بزرگ با آدرس و پرچم مشخص وارد آن شده‌اند، آسیب وارد می‌کند؛ آسیبی که برای آنها که از منابع عمومی، آن هم چراغ خاموش و بدون پرداخت یک ریال مالیات ارتزاق می‌کنند، گویا محلی از اعراب ندارد. وقت آن رسیده که به دور از هیاهوی شبکه‌های اجتماعی و آنها که تنها با گردو خاک کردن در بحث‌های رگولاتوری تبادل سعی در انحراف اذهان سیاست‌گذاران این حوزه دارند، مشخص و صریح درباره ماینینگ غیرقانونی یا برق خانگی و روستایی صحبت کرد!

چرا بیشتر از هر زمان دیگری، این روزها «درباره حساس کنونی» برای صنعت رمزارز ایران به سر می‌بریم؟

در مذمت استراتژی تفرقه!

از همان سال‌های ۱۳۹۱ الی ۱۳۹۲ که اولین مطالبیم در خصوص بیت‌کوین را در رسانه‌های فارسی می‌نوشتیم تا همین امروز که حدود هشت سال از آن روزها گذشته است، به یاد ندارم روزی را که این صنعت در «برهه حساس کنونی» به سر نبرده باشد. همیشه

برای این صنعت حداقل تا امروز، برهه حساس کنونی بوده است. از روزهایی که داستان‌های سیلک‌رود بر سر زبان‌ها افتاده بود و حرف‌زدن در خصوص بیت‌کوین و معادل صحبت در خصوص دارک‌وب بود تا روزهایی که در همین ایران مصادره مزارع ماینینگ جام افتخار داشته است، به خاطر ندارم این صنعت روزهای خوشی هم دیده باشد و بتوان از آن به‌عنوان دوران طلایی

رمزارز در ایران یاد کرد، اما این صنعت با وجود تمام این نامهربانی‌ها و ناملایمتی‌ها تا امروز خودش را کشیده و به بخشی جدایی‌ناپذیر از اقتصاد کشور تبدیل شده است؛ هرچند مدیران دولتی و حاکمیتی تا امروز به شکل شفاف و روشن این صنعت را به رسمیت نشناخته‌اند و گفته‌ها و رفتارهای ضدونقیض کم نیستند.

با این حال، در روزهایی هستیم که بازیگران اصلی و واقعی این صنعت به این نتیجه رسیده‌اند که



رسول قربانی

سردبیر راه پرداخت



@rasoulghorbani



رمزارز؛ هفته‌نامه اکوسیستم بلاکچین و رمزارز ایران

محصولی از گروه رسانه‌ای راه پرداخت

اشتراک هفته‌نامه کارنگ و رمزارز از فروشگاه اینترنتی انتشارات راه پرداخت بخرید

w a y 2 p a y . s h o p

اقتصاد ایران را بسازند و همه اینها در شرایطی باید اتفاق بیفتد که منافع حاکمیت حفظ شود و تهدیدی برای حوزه‌های امنیتی کشور ایجاد نشود. آنهایی که خون دل این حوزه را خورده‌اند و زندگی‌شان را پای این حوزه گذاشته‌اند، در چهار، پنج سال گذشته به اندازه ۲۰ سال پیر شده‌اند.

ولی آنهایی که بیرون گود نشسته‌اند، تصور می‌کنند آنهایی که داخل گود هستند فکر می‌کنند خبر خاصی است! همه به درآمدها نگاه می‌کنند و رشد آن و کمتر کسی به هزینه‌های مادی و غیرمادی و شکست‌های فعالان این حوزه می‌نگرند. حوزه رمزارز حوزه بزن‌دررو نیست!

اینجا جایی است که باید عمر و جوانی مان را صرف کنیم و حتی معلوم نیست در آینده نزدیک دستاوردهای این حوزه ارزشمند باشد یا نه! متأسفانه همین فضای مبهم و میل به ثروتمند شدن سریع، زمینه مساعدی را برای رشد کلاهبرداران فراهم کرده که تنها راه مقابله با آنها هم آموزش مردم است و آنهایی که در این حوزه‌ها فعالیت می‌کنند؛ کاری که بسیاری از کسب‌وکارها و رسانه‌های تخصصی در سال‌های گذشته بدون کمترین ادعایی انجام داده‌اند. تا به امروز صدها و شاید هزاران رویداد کوچک و بزرگ در حوزه بلاکچین برگزار شده و در حوزه دارایی‌های دیجیتال، رمزارزها و انواع بخش‌های آن، انواع رویدادها را داشته‌ایم؛ خوب است آنهایی که در حوزه‌هایی مثل فولاد و پتروشیمی دستی بر آتش دارند، به فعالان قدیمی این حوزه احترام بگذارند و برای ورود به یک حوزه جدید تاریخچه را زیر پا نگذارند.

این صحبت‌ها قاعداً به این معنا نیست که کسی حق ورود به این حوزه جدید را ندارد؛ اتفاقاً این حق همه است که وارد این دنیای جدید شوند و ریسک‌های آن را بپذیرند و بخشی از بازیگران این عرصه باشند، ولی دقت کنیم که با اشتباهات کودکانه و طمع‌ورزی می‌توانیم یک حوزه روبه‌رشد و پیچیده را دچار مشکل کنیم. لغویک رویداد برای برگزارکنندگان، یک لغو ساده است و یک بی‌آبرویی که چند وقت دیگر فراموش می‌شود، ولی آثار جانبی خطرناکی برای بازیگران قدیمی این حوزه دارد؛ به همین دلیل بازیگران قدیمی عرصه بلاکچین هم باید حواس‌شان باشد که هر جایی که چراغ‌سبز نشان داد، به فکر خیر و صلاح آنها نیست. خلاصه اینکه نه هر که چهره برافروخت دلبری داند / نه هر که آینه سازد سکندری داند.



تحلیل

ANALYSIS

شماره ۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



رضا جمیلی

سردبیر



@rezajamili



عضو فراکسیون اقتصاد
دانش بنیان مجلس درباره
فرصت طلایی رمزارزها:

به شدت با محدودسازی مخالفم

جلال رشیدی کوچی، عضو فراکسیون اقتصاد دانش بنیان مجلس شورای اسلامی گفته است که اکنون طلایی ترین زمان برای استفاده از ظرفیت پلتفرم های داخلی جهت تبادل ارزهای دیجیتال است و نباید اجازه دهیم با سیاست های غلط محدودسازی که تجربه ثابت کرده ناکام هستند، این فرصت را از دست بدهیم.

او در گفت و گو با ایسنا، ضرورت قانون گذاری در حوزه رمزارز و سامان دهی پلتفرم های داخلی تبادل را یادآور شده و گفته است با توجه به اینکه بخش زیادی از جامعه، خصوصاً جوانان از این پلتفرم ها استقبال کرده اند، هرچه سریع تر باید در خصوص سامان دهی پلتفرم های تبادل داخلی اقدام شود.

رشیدی کوچی گفته است چنانچه ما این فرصت طلایی را از دست بدهیم و افراد جامعه به سمت استفاده از پلتفرم های خارجی بروند، دیگر نمی توان هیچ نظارتی روی فعالیت ها داشت. وی افزود: «اکنون طلایی ترین زمان است و به جای آنکه به دنبال بستن و محدودسازی فعالیت پلتفرم های داخلی باشیم، باید از آنها حمایت کرده و آنان را سامان دهی کنیم.» او معتقد است تجربه نشان داده که محدودسازی فضاهای داخلی، مردم را به سمت استفاده از پلتفرم های خارجی سوق خواهد داد. این نماینده مجلس شورای اسلامی گفت: «امروز وقت آن است که شورای عالی فضای مجازی، وزارت اقتصاد، بانک مرکزی و مجلس به میدان بیایند و با یک تصمیم گیری درست، مسیر را برای سرمایه گذاری و تبادل ارزهای دیجیتال در بستر پلتفرم های داخلی فراهم کنند. بنده به شدت مخالف محدودسازی یا قطع دسترسی برای تبادل ارزهای دیجیتال در پلتفرم های داخلی هستم.»

رشیدی کوچی گفته ارزهای دیجیتال واقعیت جامعه هستند و اینکه در این حوزه با فقدان قانون مواجهیم، دلیلی بر غیرقانونی بودن رمزارزها نیست. او معتقد است قطعاً مردم مسیر خود را می روند، پس چه بهتر که حاکمیت در این مسیر با برنامه ریزی دقیق، به نفع مردم و کشور قدم بردارد.



شماره ۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



عکس: نسیم اعتمادی

درخواست کسب و کارها و تشکل های صنفی برای
مقررات گذاری حوزه رمزارز و دوری از رفتارهای هیجانی

در مسیر رگولاتوری کسب و کارهای رمزارزی



خصوصی در زمینه مقررات گذاری در حوزه رمزارزها بود. به گفته نمایندگان تشکل ها، آنها به دنبال گفتن مشترک میان دولت و بخش خصوصی برای سر و سامان دادن و مقررات گذاری در حوزه رمزارز هستند. تمام حاضران مخالفت جدی خود را با طرح هایی که قرار است ممنوعیت در این حوزه ایجاد کنند، اعلام کردند. همچنین بیان شد که بخش خصوصی با مقررات گذاری مخالف نیست، ولی باید دقت کرد که کسب و کارهایی که تا امروز در این حوزه نوآورانه سرمایه گذاری کرده اند، دچار مشکل نشوند یا برای برخی نهادها و کسب و کارها انحصار ایجاد نشود. به گفته حاضرین در این نشست همفکری، فرصت های زیادی در زمینه بلاکچین برای ایران وجود دارد که باید مراقبت کرد اقدامات هیجانی این فرصت ها را به تهدید تبدیل نکند.

گفتنی است؛ در روزهای آینده در زمینه مقررات گذاری و تنظیم گری حوزه رمزارز تشکل های صنفی به صورت مشترک بیانیه ای را صادر می کنند و در ادامه نیز کنفرانس خبری برگزار می شود.

نصر کشور و مدیران صرافی های رمزارز و فعالان حوزه کسب و کاری تشکیل شد. به گزارش روابط عمومی سازمان نظام صنفی رایانه ای استان تهران، روز یکشنبه ۱۰ بهمن ماه نشستی با حضور نمایندگان تشکل های صنفی در حوزه بلاکچین و رمزارز و نمایندگان برخی از کسب و کارها برگزار شد. هدف این جلسه گفت و گو و تعامل پیرامون سند پیشنهادی تحول آفرین دولت برای رمزارزها و بیان انتقادات و پیشنهادهای فعالان بخش خصوصی در این مورد بود.

◀ دوری از انحصار و محدودیت های کشنده
در این جلسه نمایندگانی از انجمن های فین تک و بلاکچین ایران، کمیسیون رمزارز و بلاکچین نصر کشور و مدیران صرافی های رمزارز و فعالان حوزه کسب و کاری حضور داشتند. این جلسه به دعوت سازمان نظام صنفی رایانه ای و به میزبانی کمیسیون فین تک نصر تهران برگزار شد و تلاشی برای هم صدایی بخش

رگولاتوری حوزه رمزارزها بیش از هر زمان دیگری با مشارکت بخش خصوصی و تبادل نظر کارآفرینان و صاحبان کسب و کارهای رسمی این حوزه در حال رسیدن به مراحل تازه ای است که می توان جدی تر و مشخص تر درباره مسائل این حوزه گپ و گفت کرد. حوزه ای که تا امروز با اختلاف نظرهای مختلف بخش خصوصی و نگاه سلبی بخش هایی از نهادهای دولتی و حاکمیتی نتوانسته به یک مسیر درست برای تنظیم گری خود برسد. اما به نظر می رسد با کنشگری بیشتر بخش خصوصی و همراهی بیشتر حاکمیت نشانه هایی از همگرایی در این اکوسیستم پدید آمده که می تواند فعالان کسب و کاری و تیم های نوآور آن را به آینده این فضا برای توسعه کسب و کار و اشتغال زایی و کارآفرینی امیدوارتر کند.

در همین راستا و به منظور ایجاد هم صدایی بخش خصوصی در زمینه مقررات گذاری در حوزه رمزارزها نشست همفکری با حضور نمایندگانی از انجمن های فین تک و بلاکچین ایران، کمیسیون رمزارز و بلاکچین



ارزش گذاری ۲۰ تا ۳۰ میلیون
دلاری ۱۰۴ ان اف تی

ساتبی باز هم ان اف تی حراج می کند

خانه حراج ساتبی واقع در نیویورک اعلام کرده ۱۰۴ کریپتوپانک را در ۲۳ فوریه به حراج خواهد گذاشت. ارزش تخمینی این ان اف تی ها بین ۲۰ تا ۳۰ میلیون دلار است. «مایکل بوهانا»، یکی از مدیران ساتبی، این فروش را «اولین در نوع خود» توصیف کرد که تاحدی تمرکز آن بر کریپتوپانک هاست. بوهانا در ادامه گفت: «کریپتوپانک ها الگوی جدیدی از پروژه های ان اف تی را ایجاد کردند و به پیشبرد ان اف تی ها به صحنه جهانی به عنوان یکی از شناخته شده ترین سبک های بصری که مترادف با جنبش هنر دیجیتال شده اند، کمک کرده اند.»

کریپتوپانک هایی که قرار است به حراج گذاشته شود، همگی در یک تراکنش توسط مجموعه دار ناشناس «0x650d» خریداری شده اند. طبق گفته های ارائه دهنده داده های رمزنگاری NFTPrice Floor، کریپتوپانک هایی که در سال ۲۰۱۷ توسط استودیو Larva Labs منتشر شدند، در حال حاضر هر یک قیمتی معادل ۳۷۴،۲۱۰ دلار دارند.

ساتبی اعلام کرده در این حراج ارزهای دیجیتال مانند بیت کوین و اتر و همچنین ارزهای فیات را می پذیرد. همه ۱۰۴ کریپتوپانک در یک فروش واحد به حراج گذاشته می شوند و امکان خرید تکی آنها وجود ندارد. این اولین تلاش ساتبی برای کلکسیون های دیجیتال مبتنی بر بلاکچین نیست. ساتبی در اکتبر ۲۰۲۱ اولین خانه حراجی بود که یک بازار ان اف تی (توکن غیر قابل معاوضه) به نام Sotheby's Metaverse راه اندازی کرد. در آن زمان این حراجی اولین کسب و کار در نوع خودش بود که یک کریپتوپانک به نام #۷۵۲۳ را به قیمت ۱۱/۸ میلیون دلار فروخت. این خانه حراج عملکرد خود در سال ۲۰۲۱ را «قوی ترین در تاریخ ۲۷۷ ساله شرکت» نامیده که بخشی از آن به دلیل فروش ۱۰۰ میلیون دلاری ان اف تی بوده است.



شماره ۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



تحلیل هفتگی بازار رمزارزها نشان می دهد تورم آمریکا و تنش در مرز روسیه جهت بازار در هفته های آینده را مشخص خواهند کرد

چارت ها به اوکراین چشم دوخته اند!

جیک سالیوان، مشاور امنیت ملی کاخ سفید، هشدار داد که آمریکایی ها در اوکراین باید ظرف یک یا دو روز این کشور را ترک کنند. سالیوان گفته: «هر آمریکایی در اوکراین باید در اسرع وقت و طی ۲۴ تا ۴۸ ساعت آینده این کشور را ترک کند. ما آشکارا نمی توانیم آینده را پیش بینی کنیم، نمی دانیم دقیقاً چه اتفاقی می افتد، اما خطر اکنون به اندازه کافی زیاد است و تهدید به اندازه کافی فوری است و این همان چیزی است که باید در مورد آن احتیاط کرد.» او گفت هر کسی که بماند، این خطر را می پذیرد که ممکن است در آینده نزدیک فرصتی برای ترک وجود نداشته باشد. او گفت: «اگر بمانید، خطری را متحمل می شوید، بدون هیچ تضمینی که فرصت دیگری برای خروج وجود داشته باشید؛ چراکه هیچ چشم اندازی برای تخلیه نظامی شهروندان آمریکایی در صورت تهاجم روسیه وجود نخواهد داشت.»

این اخطار کوتاه درباره اوکراین اما بازارها را قرمز کرد! چراکه این نگرانی را در بین سرمایه گذاران ایجاد کرده که ممکن است اقدام نظامی قریب الوقوعی در راه

نزول کرد. بیت کوین، اتر و سایر ارزهای دیجیتال با افت بیش از دودرصدی بیت کوین روند مشابهی را تجربه کردند. اتر کمی بیشتر از دیگر رمزارزها و تا ۴/۶۵ درصد کاهش یافت.

هفته های پر خبری در راه است

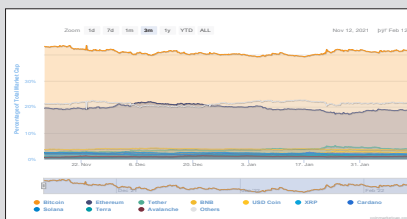
اگر به صفحه آخر ضمیمه رمزارز مراجعه کنید، می بینید که تقریباً بیشتر رمزارزهای برتر بازار در هفته گذشته میانگین تغییرات شان منفی و قرمز بوده است. بازار کریپتو به شدت به اخبار بین المللی و تورم آمریکا چشم دوخته و تحت تأثیر آنهاست. البته باید منتظر ماند و در طول این هفته دید خبرهای منفی عرصه سیاست و اقتصاد جهانی چقدر دوام می آورند و در صورت تداوم آیا بازار می تواند بخشی از ترس ناشی از آنها را با شاخص های صعودی خود هضم کند یا خیر. فعلاً همه نگران اند که جنگی دیگر معادلات اقتصاد سنتی بین المللی را به هم بریزد و ترکش های این تنش ها به بازار رمزارزها هم برسد.

باشد که در نهایت بر بازارها فشار بیشتری وارد کند. **اخبار تورم و اوکراین**
تورم سرسام آور به عدم اطمینان و ترس در بازار می افزاید. تورم آمریکا با نرخ های سریع تر از حد انتظار، در حال افزایش است و بسیاری را به این باور رسانده که فدرال رزرو نرخ های بهره را با شدت بیشتری افزایش خواهد داد. نرخ های بالاتر باعث کاهش نقدینگی در بازار و در نهایت دوره های نزولی بیشتری می شود. همین انتشار اخبار نزولی مضاعف باعث شد تا بازارهای اصلی رمزارزها هم بعد از یک هفته صعودی مجدداً در آخر هفته گذشته نزولی شوند.

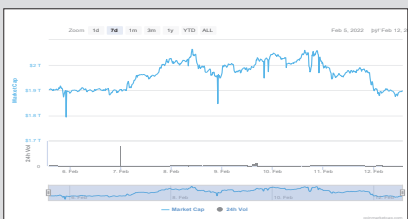
این خبرها همه بازارهای مالی را تحت الشعاع قرار داده است. به طوری که در پایان هفته شاخص S&P500 پس از سقوط ۳۸/۲ درصدی در طول روز جمعه، ۱/۹ درصد سقوط هفتگی را تجربه کرد. بورس نزدک هم در زمان بسته شدن بازار بیش از سه درصد کاهش داشت و تا ۴۵/۳ درصد در روز جمعه



روند ارزش بازار آلت کوین ها در هفته گذشته



روند تغییرات سلطه بیت کوین در هفته گذشته



روند ارزش بازار رمزارزها در هفته گذشته



چاپ دوم یک کتاب مهم درباره رمزارزی که این روزها ذهن بسیاری را به خود مشغول کرده است

چرا باید استاندارد بیت کوین را بخوانیم و بشناسیم!

انتشارات راه پرداخت چاپ دوم کتاب «استاندارد بیت کوین، جایگزینی غیرمتمرکز برای بانکداری مرکزی» را با حمایت صرافی اکسیر منتشر کرد. نویسنده این کتاب سیف الدین آموس، استاد اقتصاد و عضو مرکز سرمایه داری و جامعه در دانشگاه کلمبیاست. کتاب استاندارد بیت کوین در سال ۲۰۱۸ در انتشارات وایلی به چاپ رسیده و به اذعان بسیاری از کارشناسان و منتقدان، یکی از بهترین کتاب‌هایی است که می‌توان در حوزه رمزارزها مطالعه کرد. علیرضا کاظمی نیا ترجمه این کتاب را بر عهده داشته است.

استاندارد بیت کوین چه می‌گوید

کتاب «استاندارد بیت کوین» بافتار تاریخی‌ای را که به ظهور بیت کوین ختم شد، دارایی‌های اقتصادی‌ای که به رشد سریع آن دامن زدند و مفاهیم اقتصادی، سیاسی و اجتماعی آن را تحلیل می‌کند. سیف الدین آموس، نویسنده کتاب، خواننده را به سفری جذاب در دل تاریخ می‌برد و توضیح می‌دهد چه ابزارها و فناوری‌هایی نقش پول را ایفا می‌کرده‌اند؛ از سیستم‌های بدوی معامله با سنگ و صدف در یابی تا سکه و طلا و ارزهای فیات. او با توضیح اینکه چه عاملی به این فناوری‌ها نقش مالی‌شان را اعطا کرده‌اند و چگونه برخی از آنها از این نقش‌ها کنار گذاشته شده‌اند، ایده‌ای درخور از آنچه پول سالم را می‌سازد، به خواننده ارائه می‌دهد و در مورد پیامدهای پول سالم برای افراد و جامعه، انباشت سرمایه، معامله، صلح، فرهنگ و هنر بحث می‌کند. کتاب توضیحاتی در مورد نحوه عملکرد شبکه بیت کوین و برجسته‌ترین جنبه‌های آن ارائه می‌دهد و کاربردهای احتمالی بیت کوین به عنوان نوعی پول سالم را تحلیل می‌کند. آموس کاربردهایی را که بیت کوین برای آنها مناسب نیست، برمی‌شمارد و به بررسی چند مورد از رایج‌ترین اشتباهات افراد در مورد این رمزارز می‌پردازد.

نویسنده در فصل‌های پایانی کتاب عملکرد بیت کوین را به شیوه‌ای کاربردی و قابل فهم توضیح می‌دهد و به سؤالاتی پیرامون این مقوله می‌پردازد: آیا استخراج بیت کوین اتلاف انرژی است؟ آیا بیت کوین مختص مجرمان است؟ کنترل بیت کوین در دست چه کسی یا کسانی است و آیا می‌توانند به دلخواه خود آن را تغییر دهند؟ چطور می‌توان بیت کوین را از بین برد؟ چطور می‌شود هزاران رمزارز مثل بیت کوین ساخت؟

در یک بزنگاه تاریخی هستیم

احسان قاضی‌زاده، مدیرعامل اکسیر، در یادداشت خود برای این کتاب نوشته است: «اکنون ما در یک بزنگاه تاریخی ایستاده‌ایم! جایی که روزبه‌روز با

پیشرفت و گسترش سیستم مالی غیرمتمرکز، پیش فرض‌هایمان از مفاهیمی مانند پول، سرمایه‌گذاری، ساختارهای مالی و روابط دولت‌ها در حال دگرگون شدن است. ما تمام این تغییرات سازنده را وام‌دار تلاشی هستیم که طی این سال‌ها با فراگیر شدن بیت کوین در راستای کاهش تمرکزگرایی و انحصارطلبی دولت‌ها، بانک‌های مرکزی و مؤسسات مالی برای جهت‌دهی به جریان‌های مالی صورت گرفته است. نظام مالی غیرمتمرکز تصویری جدید از وضعیت نظام اقتصادی در آینده‌ای نه‌چندان دور ترسیم می‌کند که توسط هیچ فرد یا سازمانی کنترل نمی‌شود و قدرت در شبکه بین افراد توزیع شده است. معنای چنین وضعیتی این است که قدرت خلق و توزیع پول از دست بانک‌ها خارج شده و به مردم برگشته است. در این نظام ما به جای اعتماد به یک واسط و طرف سوم مانند بانک‌ها، به صورت داوطلبانه به یک سیستم شفاف با قوانین کدنویسی شده اعتماد می‌کنیم. در همین راستا، کتاب استاندارد بیت کوین، با نگاهی عمیق به رمزارز بیت کوین و جنبه‌های اقتصادی، اجتماعی و فلسفی آن می‌پردازد.»

زشت و زیبای یک نظام مالی تازه

همچنین رضا قربانی، مدیرمسئول انتشارات راه پرداخت، در یادداشت خود به این سؤال پرداخته که آیا می‌توان به بیت کوین برای جایگزینی نظام فعلی اعتماد کرد؟ او در بخشی از یادداشت خود نوشته است: «بسیاری با این ایده که ثروت جهان باید عادلانه‌تر توزیع شود، پشت بیت کوین ایستاده‌اند. برخی تصور می‌کنند بیت کوین توانسته پاسخ آن سؤال‌هایی باشد که در ابتدای این یادداشت مطرح کردیم. به فرض که نظام فعلی کارآمد نیست؛ سؤال این است که نظام پولی مبتنی بر بیت کوین تا چه حد می‌تواند جایگزین نظام فعلی شود؟ نواقص استاندارد بیت کوین چیست و آیا می‌توان به کد اعتماد کرد و نظام اعتماد جهانی را بر پایه آن بسازیم؟



طرح یک مسئله مبادله رمزارزها در بورس ایران

رئیس سازمان بورس پیشنهاد معامله رمزارزها در قالب صندوق سرمایه‌گذاری را مطرح کرد

میان مدت برای دامنه نوسان ارائه شود و به مرور اقدامات لازم برای اصلاح دامنه نوسان را در دستور کار قرار دهیم.» بعد از ایجاد نوسانات مختلف در روند معاملات بازار سرمایه، تصمیمات زیادی برای تغییر دامنه نوسان اتخاذ شد و در این میان عده‌ای معتقد بودند که بهتر است به منظور جلوگیری از طولانی شدن نوسان بازار و نیز کاهش ضرر و زیان سهام‌داران اقدامات لازم به منظور تغییر دامنه نوسان اعمال شود.

از سال گذشته تاکنون و بعد از شتاب در روند اصلاحی بازار سرمایه نظرات متفاوتی از سوی فعالان حاضر در بازار سرمایه در راستای تغییر دامنه نوسان تا حذف دامنه نوسان مطرح شد که به دنبال چنین صحبت‌هایی، در بهمن ۱۳۹۹، شورای عالی بورس دامنه نوسان را از منفی پنج تا مثبت پنج درصد به منفی دو تا مثبت شش درصد تغییر داد.

در ادامه تلاش‌های انجام شده و نیز پیشنهادهای فعالان حاضر در بازار سرمایه برای تغییر دامنه نوسان، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار در آذرماه و نیز در نخستین نشست خبری خود با اصحاب رسانه اعلام کرد: «حذف دامنه نوسان به یکباره و در همه شرکت‌های بورسی امکان‌پذیر نیست و آسیب‌های زیادی به بازار سرمایه وارد می‌کند.» عشقی تأکید کرد: «راه‌های مختلفی برای برداشتن دامنه نوسان وجود دارد و ممکن است این کار را ابتدا برای شرکت‌های بزرگ‌تر در دستور کار قرار دهیم.»

به گفته مجید عشقی، رئیس سازمان بورس در خصوص معامله رمزارزها در بورس ایران پیشنهادهایی مبنی بر اینکه رمزارزهایی که در داخل کشور تولید شدند در قالب صندوق سرمایه‌گذاری معامله شوند، ارائه شده است. مجید عشقی در پاسخ به سؤالی مبنی بر اینکه آیا سازمان بورس برنامه‌ای برای مبادله رمزارزها در بورس ایران دارد یا خیر، افزود: «تاکنون تصمیم‌گیری نهایی در خصوص معامله رمزارزها در بازار سرمایه ایران اتخاذ نشده است.»

او ادامه داد: «در این زمینه پیشنهادهایی مبنی بر اینکه رمزارزهایی که در داخل کشور تولید شدند در قالب صندوق سرمایه‌گذاری معامله شوند، ارائه شده است.» عشقی اظهار داشت: «این صحبت فقط در حد پیشنهاد بوده و تاکنون تصمیمی برای اجرای آن گرفته نشده است.»

دامنه نوسان بورس تغییر می‌کند

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار در ادامه و در پاسخ به سؤالی دیگر در خصوص آخرین تصمیمات اتخاذشده برای دامنه نوسان بورس گفت: «این موضوع اکنون و در وضعیت فعلی بازار سرمایه مورد بحث اکثر فعالان این بازار است، بنابراین در تلاش هستیم که تا قبل از پایان سال برنامه‌ریزی‌های لازم را در زمینه دامنه نوسان انجام دهیم.»

او خاطرنشان کرد: «به دنبال آن هستیم تا برنامه‌ای



روزنامه



شماره ۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول





دستگیری سارقان میلیارد دلاری رمزارزها دوران بزن در رویی در رمزارزها تمام شده است؟

سال ها بود که یکی از اتهام ها به فضای رمزارزها، غیر قابل رهگیری بودن جرائم در آن عنوان می شد. درباره سرقت ها و هک هایی صحبت می شد که در چند دقیقه دارایی هزاران نفر را بالا کشیده اند و رفته اند؛ بی آنکه ردی از آنها پیدا باشد یا بتوان امیدی به دستگیری سارقان داشت. اما به نظر می رسد اوضاع اکوسیستم رمزارزی این قدر هم بی دروپیکر نباشد؛ به خصوص با خبری که در هفته گذشته منتشر شد و با موضوعی که دادگستری آمریکا در برابر آن گرفت!

وزارت دادگستری آمریکا از شناسایی بزرگ ترین مورد سرقت و پول شویی با استفاده از رمزارزها به ارزش ۵/۴ میلیارد دلار خبر داده است. این سوءاستفاده در جریان یک حمله هکری در سال ۲۰۱۶ به صرافی ارز دیجیتال بیت فینکس رخ داده و آن طور که اعلام شده، عاملان اصلی این پول شویی یک زن و شوهر بوده اند.

بنا بر اعلام دادستانی آمریکا، «ایلپا لیختن اشتاین»، ۳۴ ساله و همسرش، «هدر مورگان» ۳۱ ساله اهل نیویورک که صبح روز سه شنبه هفته گذشته در منهن دستگیر شدند، درآمدهای غیرقانونی خود را صرف خرید اقلامی مانند طلا و توکن های غیرقابل معاوضه و نیز کارت خرید ۵۰۰ دلاری و المارت کرده اند.

این زوج نمایه های عمومی فعالی در شبکه های اجتماعی داشتند و مورگان با نام مستعار «رازلخان» خواننده رپ شناخته می شد که برگرفته از عنوان چنگیزخان مغول است.

«لیزا موناکو»، معاون دادستان کل آمریکا گفته که این بزرگ ترین مصادره مالی وزارت دادگستری تا به امروز محسوب می شود. وی در بیانیه ای گفته شناسایی این متخلفان نشان می دهد ارز دیجیتال منبع امنی برای استفاده مجرمان نیست. این زوج متهم به توطئه برای پول شویی ۱۱۹/۷۵۴ بیت کوین هستند که پس از نفوذ یک هکر به بیت فینکس و انجام بیش از دو هزار تراکنش غیرمجاز به سرقت رفته بودند. وزارت دادگستری می گوید ارزش معاملات مذکور در آن زمان ۷۱ میلیون دلار بود، اما با افزایش ارزش این رمزارز، این رقم اکنون به بیش از ۴/۵ میلیارد دلار رسیده است.



شماره ۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

رمزارزها هم تنظیم پذیرند هم قانون پذیر!



مدیرعامل انجمن بلاکچین می گوید قانون گذاری و تنظیم گری دارایی های دیجیتال با رویکرد مدیریت ریسک انجام پذیر است اما...

تأثیرات مثبتی برای اقتصاد کشور داشته باشد، استقبال نمی کند؛ چراکه ممکن است بر حوزه پولی کشور کمی تغییرات ایجاد کند.»

◀ **دارایی دیجیتال را به رسمیت بشناسیم**
آشتیانی می افزاید: «دارایی های دیجیتال طبق تعریف مؤسسه حسابرسی بین المللی IFRS به عنوان دارایی شناخته شده و دارایی می تواند نمودی از هر کالا یا خدمت یا سهام شرکت ها را در دنیای فعلی در بستر بلاکچین داشته باشد.»

به گفته او؛ مخاطب قرار دادن بانک مرکزی در این حوزه باعث اطاله وقت شده و از یک رگولاتور بخشی انتظار اظهارنظر در موضوع کلی می رود.

مدیرعامل انجمن بلاکچین همچنین بر این باور است: «باید اصل را بر مشاهده پذیری و تنظیم پذیری در حوزه دارایی های دیجیتال و بلاکچین قرار دهیم. باید بپذیریم ماهیت این حوزه دستورپذیر نیست و بخش بزرگی از اقتصاد دیجیتال و آینده کشور را تشکیل می دهد،

پس با توجه به موضوعات، رویکرد ما راجع به حوزه بلاکچین و دارایی دیجیتال نمی تواند رویکرد صفر یا صد باشد؛ باید رویکردی دال بر مدیریت ریسک برای قانون گذاری و تنظیم گری این حوزه پیش رو قرار دهیم.»



دیجیتال است و اقتصاد دیجیتال یک اقتصاد بدون مرز است که با توجه به شرایط خاص کشور و همه گیری کرونا در دنیا مهم ترین تأثیر را در رشد اقتصادی کشورها داشته است. اقتصاد آینده این گونه پیش بینی می شود که از حوزه هایی مانند نفت، فولاد و سیمان کم کم فاصله گرفته و به سمت اقتصاد دیجیتال حرکت می کند.»

مدیرعامل انجمن بلاکچین با اشاره به عدم بهره برداری همه جانبه از حوزه دارایی های دیجیتال اشاره می کند: «در ایران موضوع بلاکچین و دارایی های دیجیتال کشور از رشد قابل قبولی برخوردار بوده، اما از تمام ظرفیت های آن بهره مند نشده ایم. همان طور که می دانید در حوزه تولید دارایی های دیجیتال، دچار فرصت سوزی های بسیار سنگین و زیادی شدیم. تصمیم گیری اشتباه دولت دوازدهم در این حوزه باعث شد همچنان تبعات آن فرصت سوزی را احساس کنیم.»

◀ **سند تحول احکام دولت با رویکرد مثبت**
آشتیانی تأکید دارد: «باید هر چه سریع تر دارایی دیجیتال از سوی حاکمیت به رسمیت شناخته شود. باید روش تنظیم گری این حوزه با توجه به تنظیم پذیر بودن آن با مشارکت تشکل های خصوصی به صورت توأمان با حاکمیت برای پیاده سازی الزامات و قوانین بالادستی همراه باشد.»

به گفته مدیرعامل انجمن بلاکچین؛ در حال حاضر از چند جهت تعاملات با رگولاتور در طیف رویکردهای بسیار منفی تا مثبت در حال پیگیری است. او معتقد است: «یکی از رویکردهای پیگیری شده توسط برخی نهادها، تدوین الزامات برای حوزه بلاکچین و دارایی های دیجیتال است که این رویکرد مثبت ارزیابی می شود، مانند رویکرد فعلی که در حال پیگیری است؛ اما برخی رویکردهای دیگر سلبی و دستوری یا مجوزمحور است که مخاطرات بسیاری را به همراه خواهد داشت.»

◀ **رویکرد منفی بانک مرکزی به دارایی های دیجیتال**

به عقیده مدیرعامل انجمن بلاکچین؛ بانک مرکزی با رویکردی بسیار منفی در حال پیگیری رگولاتوری دارایی های دیجیتال است. اشتباه تاریخی از چهار سال پیش انجام شد و بانک مرکزی به عنوان رگولاتوری دارایی های دیجیتال مخاطب قرار داده شد. آشتیانی ادامه می دهد: «عبارت «رمزارز» باعث شد حتی دستگاه ها و شوراهای عالی رتبه کشور بانک مرکزی را مخاطب تعیین تکلیف قرار دهند؛ چراکه بانک مرکزی مسئولیت حوزه پولی و ریال کشور را بر عهده دارد. اما متأسفانه نتوانست آن طور که باید، در این حوزه به جمع بندی برسد. با توجه به اینکه بانک مرکزی رگولاتور بخشی محسوب می شود، از هیچ گونه تغییری که حتی

طی روزهای اخیر بحث رگولاتوری حوزه رمزارزها با انتشار توییتی از سوی محسن رضایی صدرآبادی مبنی بر تکمیل نسخه جدید «احکام سامان دهی زیست بوم رمزارزها» مورد توجه قرار گرفت؛ چراکه در این توییت از تشکل ها دعوت شد تا نظرات خود را مطرح کنند. چالش رگولاتوری یکی از مهم ترین چالش های این حوزه از سوی فعالان آن عنوان می شود و حالا امکان بیان نقطه نظرات در خصوص احکام تنظیم گر یک فرصت مهم برای آنها به شمار می رود. بر همین اساس طی پیگیری این موضوع در گفت و گو با عباس آشتیانی، مدیرعامل انجمن فناوریان زنجیره بلوک (انجمن بلاکچین) به بررسی موارد دارای اهمیت پرداختیم. آشتیانی معتقد است بانک مرکزی رویکردی بسیار منفی نسبت به دارایی های دیجیتال دارد. او بر این باور است که راجع به حوزه بلاکچین و دارایی دیجیتال با نوآوری های بسیار نمی تواند رویکرد صفر یا صدی داشت. باید رویکرد مدیریت ریسک برای قانون گذاری و تنظیم گری این حوزه را مدنظر قرار داد.

از قانونمند شدن حوزه دارایی های دیجیتال حمایت می کنیم
مدیرعامل انجمن بلاکچین با استقبال از شانزدهمین اصلاح سند احکام سامان دهی زیست بوم رمزارزها در گفت و گو می گوید: «اصلاح این سند احکام از سوی انجمن مورد استقبال واقع شده است؛ چراکه نشان می دهد این حوزه تنظیم پذیر و قانون پذیر است. ما در انجمن بلاکچین بر این باور هستیم که حوزه دارایی های دیجیتال قانون پذیر است و از قانونمند شدن آن حمایت می کنیم.»

آشتیانی با اعلام مشاهده این سند نیز تأکید می کند: «این سند با این مفهوم کاملاً تطبیق دارد و بدین جهت از وجود این سند استقبال می شود. با توجه به فرصتی که توسط دستگاه ذی ربط نگارنده و توسعه دهنده سند برای تشکل های بخش خصوصی به وجود آمد، این خوشحالی را به همراه داشت که با مشارکت تشکل های بخش خصوصی می توان نقطه نظرات در این خصوص را مطرح کرد.»

او می افزاید: «طبیعی است که از همان ابتدا هیچ متن و سندی کامل و باب میل همه افراد نخواهد بود، اما همان طور که از ویرایش هشتم تا شانزدهم شاهد تغییر در جهت بهتر و اجرایی شدن متن بودیم، احساس می شود قدم های مثبتی در حال برداشته شدن است؛ چراکه در ویرایش هشتم یعنی اولین سند شاهد ریسک های فراوان و امکان انفصال زایی های فراوانی به صورت نهفته در این خصوص بودیم، در حالی که امروز در جهت بهبود آن گام برداشته شده که امیدواریم بهتر هم شود.»

آشتیانی با قدردانی از نیت درست و دقیق حاکمیت و دولت فعلی در این راستا می گوید: «حوزه بلاکچین و دارایی های دیجیتال یکی از مهم ترین ارکان اقتصاد



وقتش رسیده چراغ خاموش حرکت نکنیم

گفت و گو با نریمان امانی مدیرعامل صرافی رمزارز سیتکس

وقتی کسب و کارهای رمزارزی خیلی جدی خود را نشان دهند و مواضع چراغ خاموش بودن را کنار بگذارند، قطعاً تأثیر مثبت روی رفتار حاکمیت با آنها و این مدل کسب و کارها را شاهد خواهیم بود. نریمان امانی، مدیر صرافی رمزارز سیتکس می گوید با آگاه سازی حاکمیت و عموم مردم، حاکمیت نیز درمی یابد که این مدل کسب و کارها حرفی برای گفتن دارند و مردم نیز به این مدل کسب و کارها اعتماد دارند. در واقع ورود مردم به عرصه مالی جدید در دنیا را راحت تر می پذیرند. مجموعه سیتکس شرکتی در حوزه آی تی است که حدود ۲۰ سال پیش فعالیت خود را آغاز کرده است. کار آنها در ابتدا با انواع و اقسام پروژه های نرم افزاری و سخت افزاری شروع شد، اما از پنج سال پیش یعنی حدود سال ۱۳۹۵، وارد حوزه رمزارز و بلاکچین شدند. در این مدت، در انواع حوزه های بلاکچین مانند ماینینگ، تریدینگ و سرمایه گذاری فعالیت داشته اند و دو، سه سالی است که به طور خاص روی حوزه بلاکچین فعال هستند. در حوزه بلاکچین، چه در حوزه کریپتوکارنسی و چه نرم افزاری، پروژه های مختلفی را در دست اجرا دارند و از حدود یک سال و نیم پیش صرافی رمزارز خود را ایجاد کرده اند که در حال حاضر عمده تمرکز شرکت روی این بخش است.

ببرد، استفاده می شود. در این مقطع پروژه دیگری هم داریم مثل پروژه تیبیا که بخشی از کار صرافی است و پروژه صندوق داری غیر امانی است. به طور کلی روال برنامه های سیتکس به این سمت وسو در حال حرکت است.

رویکردی که در حوزه فناوری داریم، چندان تلاش نکردیم تا صرافی رمزارز را با ماهیت فعلی آن معرفی کنیم و بیشتر به دنبال ایده های نو در این حوزه هستیم و از صرافی به عنوان ابزاری نو که بتواند سایر پروژه هایمان را پیش

در حال حاضر سیتکس در چه مرحله ای است؟ اگر منظور تان صرافی است، باید بگویم که اکنون پروژه راه اندازی شده و مردم از آن استفاده می کنند، اما به دلیل

خبر NEWS



← مدیرعامل جدید آگوراند

«استیسی واردن» از مدیران سابق بانک جی پی مورگان به عنوان مدیرعامل بنیاد آگوراند (از رمزارزهای برتر بازار) معرفی شده است.



شماره ۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



← سرمایه برای املاک متاورسی

استارتاپ اتریشی مورفر که روی املاک متاورسی متمرکز است، موفق شده در مرحله A۱ جذب سرمایه شش میلیون دلاری انجام دهد.



← شیلینگ دیجیتال در راه است

بانک مرکزی کنیا گفته درباره راه اندازی ارز دیجیتال ملی این کشور بر پایه شیلینگ از مردم نظرخواهی خواهد کرد.



← همکاری وان ریور و کوین بیس صندوق سرمایه گذاری

وان ریور که توسط «آلن هوارد»، میلیاردر آمریکایی پشتیبانی می شود، گفته در همکاری با کوین بیس خدمات مالی رمزارز به سازمان ها ارائه خواهد داد.



افزایش ۵۰ درصدی

سرمایه گذاری ۱/۱۹ میلیارد دلاری در بازار رمزارزها در هفته گذشته

راه اندازی کرد. این صندوق بر سرعت بخشیدن به نوآوری در گیم‌فای، دیفای و وب ۳ متمرکز خواهد بود. این شرکت که در تایپه مستقر است، از ابتدای فعالیت خود در آگوست ۲۰۲۱، در ۷۸ شرکت پرتفوی سرمایه‌گذاری کرده است. XYO با اوت‌لایرفاندز روز پنجشنبه در یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک استراتژیک ۲۰ میلیون دلاری مشارکت کرد. هدف از این کار گسترش اکوسیستم و XYO پروژه‌های بلاکچین جغرافیایی بود. ایکس‌وی‌ای یک استارت‌آپ فناوریانه است که توسط ایکس‌وی‌لبز با تمرکز بر دستگاه‌های مبتنی بر داده‌های مکان‌محور راه‌اندازی شده است. این شرکت در حال حاضر، بیش از چهار میلیون نود آنلاین در شبکه خود دارد که کاربران می‌توانند با استفاده و کمک آنها جوایز نقدی دریافت کنند. هر کدام از این شرکت‌ها تا سقف ۱۰ میلیون دلار در سهام و توکن سرمایه‌گذاری خواهند کرد و میزان این سرمایه در مجموع به ۲۰ میلیون دلار می‌رسد. میزان سرمایه‌گذاری و بازده هم بر اساس دلار یا استیبل کوین خواهد بود. «مارکوس لوین»، یکی از بنیان‌گذاران XYO گفته است: «ما می‌خواهیم این اکوسیستم را بیش از پیش گسترش دهیم و این گسترش اکوسیستم، XYO و کل بلاکچین و اکوسیستم رمزارزی را دربر می‌گیرد.» سرمایه‌های دیگری نیز در این هفته رشد را تجربه کرده‌اند که عبارت‌اند از:

- رشد ۱۸ میلیون دلاری ریفت فایننس به رهبری پنترا کیپیتال که قصد دارد به دائوها در نقدینگی کمک کند؛
- سرمایه‌گذاری ۲۰ میلیون دلاری توبیترو و تیم دراپر و سایرین در پردازنده پرداخت بیت‌کوین و ارائه‌دهنده زیرساخت OpenNode؛
- پروتکل ۱۰ میلیون دلاری اس‌اس‌نتورک برای تقویت زیرساخت سهام خود برای ETH2.0؛
- برنامه پاداش ۱۰ میلیون دلاری دائومیکر به امیونیفای برای محافظت از سرمایه‌کاربر؛
- دور اولیه ۲۰ میلیون دلاری اترنال‌لبز برای ادامه ساخت بازی ان‌اف‌تی، تک، متاورس و بازی‌های Play2earn؛
- سرمایه ۵/۳ میلیون دلاری آپرچر فایننس برای توسعه اکوسیستم زنجیره‌ای دیفای؛
- پروتکل روبی ۷/۳ میلیون دلاری برای کمک به کاربران جهت کنترل، محافظت و مالکیت داده‌هایشان.

با توجه به اینکه ارزش بازار ارزهای دیجیتال جهانی در این هفته تقریباً ثابت بود، حدود ۱/۱۹ میلیارد دلار سرمایه از سمت سرمایه‌گذاران خطرپذیر و سرمایه‌گذاران خرد به این بازار وارد شد. بیش از ۸۰۰ میلیون دلار در کسب‌وکارهای رمزارزی دو هفته پیش سرمایه‌گذاری شده بود، اما این هفته سرمایه‌گذاری‌ها تقریباً ۵۰ درصد افزایش یافت و در مجموع به ۱/۱۹ میلیارد دلار رسید. شرکت مدیریت دارایی کریپتو هارتمن کیپیتال، روز جمعه صندوق ۳۰ میلیون دلاری خود را با تمرکز بر متاورس راه‌اندازی کرد. این شرکت قصد دارد از این سرمایه در مراحل اولیه معاملات توکن و معاملات سهام و سرمایه‌گذاری از طریق سبد ان‌اف‌تی خود، استفاده کند. مدیران این شرکت معتقدند که متاورس فرصتی عظیم است، اما اغلب افراد به این فکر می‌کنند که در فضای P2E یا PFP خیلی سریع پولی به جیب بزنند و سرگرم شوند و به واقعیت این مسئله و اهمیتی که در پنج سال آینده پیدا خواهد کرد توجهی نمی‌کنند. پس این اکوسیستم جدید باید به‌صورت پایدار و غیرمتمرکز ساخته شود. رویکرد سرمایه‌گذاری به تحقق این امر کمک می‌کند.

شرکت پورتالز نیز دور اولیه سرمایه‌گذاری پنج میلیون دلاری خود را در روز جمعه کامل کرد. این سرمایه‌گذاری توسط گریلاک و چند سرمایه‌گذار برجسته دیگر، از جمله مولتی‌کوین کیپیتال، سولانا ونچرز، فاندیشن کیپیتال، آلامداریسرچ و سینو گلوبال کیپیتال، انجام شد. یکی از بنیان‌گذاران پورتالز می‌گوید که ما می‌خواهیم متاورس را با روشی بسازیم که حتی امکان قابل دسترس باشد. به این جهت با افزودن ابزارهایی برای راحتی بیشتر کاربر، موانع استفاده از متاورس را کاهش خواهیم داد. این هفته شاهد چندین دور سرمایه‌گذاری دیگر هم در این بازار بودیم؛ از جمله فروش توکن ۴۵۰ میلیون دلاری پلی‌گان به رهبری سکویا ایندیا، افزایش سرمایه ۲۰۰ میلیون دلاری آلتو که ارزش پلتفرم را به ۱/۴۵ میلیارد دلار افزایش داد و دور ۲۰۰ میلیون دلاری آلکمی برای تمرکز بر توسعه‌دهندگان وب ۳. علاوه بر این، بایننس ۲۰۰ میلیون دلار برای یک سهام عمده در شرکت رسانه‌ای جهانی فوربس سرمایه‌گذاری کرد تا وب ۳ و روزنامه‌نگاری را به هم نزدیک کند. اینفینیتی ونچرز کریپتو (IVC) نیز اولین صندوق خود را با قیمت ۷۰ میلیون دلار در روز چهارشنبه

حاکمیت نگاه کلان‌تری به قضیه دارد و معمولاً وارد جزئیات و آینده آن نمی‌شود؛ بنابراین کسب‌وکارهای نو باید به‌عنوان یک مشاور در کنار حاکمیت حضور داشته باشند، حتی اگر آنها را نپذیرند. این حوزه، حوزه مالی است؛ بنابراین نیاز است مردم نسبت به این بخش آگاه شوند تا بدانند در حال ورود به چه دنیایی هستند و در واقع، این وظیفه کسب‌وکارهاست که در حوزه اطلاع‌رسانی، هم در کنار مردم و هم در کنار حاکمیت باشند و به آنها مشاوره دهند.

مسئله رگولاتوری و دیدگاه حاکمیت به این حوزه، نه تنها در ایران، بلکه در کشورهایی که حتی دید بازتری به مسئله فناوری دارند، سخت‌گیرانه است. حالا شاید میزان سخت‌گیری‌ها به اندازه ایران نباشد، اما شاهد هستیم آمریکا هفته گذشته لایحه‌ای تصویب کرد که مسئله تنظیم‌گری رمزارزها را ذیل مسائل امنیتی قرار داد و همین لایحه، تأثیری چشم‌گیر در قیمت کریپتوکارنسی‌ها داشت. به نظر شما، چرا کشورهای لیبرال و پرچمدار نوآوری و فناوری، گاهی موضع سخت‌گیرانه در پیش می‌گیرند؟

موضع سخت‌گیرانه نسبت به کریپتوکارنسی‌ها نشان می‌دهد تنظیم‌گری از سوی حاکمیت وجود ندارد - البته در مورد سیاست‌های یک کشور خاص صحبت نمی‌کنم - اما به‌طور کلی، اگر اصول و چارچوب تنظیم‌گری در یک کشور رعایت شود، خطرات امنیتی کمتری برای آن کشور ایجاد می‌شود و جلوی اتفاقات ناخوشایند را نیز می‌گیرد. ولی اگر مبنا بر این باشد که مانع فعالیت این مدل کسب‌وکارها شویم، دیواری کشیده‌ایم که تبعات منفی آن، حتماً به جامعه و حاکمیت نیز برمی‌گردد.

سیتکس تا به حال جذب سرمایه داشته یا برنامه‌ای برای جذب سرمایه در آینده دارد؟ خیر. این شرکت برنامه‌ای برای جذب سرمایه ندارد.

طی این چند سال که فعالیت داشته‌اید، مهم‌ترین چالش‌هایی که با آن مواجه بوده‌اید، چه بوده‌اند؟

در این حوزه، مهم‌ترین چالش، همان مسئله رگولاتوری و مواجه شدن با قوانین موجود است. سیتکس به‌صورت جدی در حوزه ماینینگ و ساخت تجهیزات مربوط به آن فعالیت می‌کرد و خیلی هم خوب پیش می‌رفت، اما از زمانی که بحث رگولاتوری و جمع شدن ماینینگ‌ها پیش آمد، از این فضا ناامید و دور شدیم و این فعالیت را کنار گذاشتیم. آنجا بود که جرقه‌ای زده شد و در یافتمیم باید به بخش آموزش و آگاه‌سازی مردم و حاکمیت توجه بیشتری کنیم.

چشم‌انداز شما از بازار و رگولاتوری این حوزه در ایران، در بلندمدت و کوتاه‌مدت چیست؟

در حوزه بازار، استقبال عمومی بسیار زیاد است و حتی بسیاری اوقات از اینکه مردم این‌قدر پذیرای فناوری‌های جدید هستند و حتی استدلال می‌کنند، متعجب می‌شویم و اگر این آگاهی به همین صورت پیش رود، چشم‌انداز آینده بازار را خیلی مثبت و روشن ارزیابی می‌کنم. از منظر رگولاتوری هم باید گفت به این دلیل که در آینده اتفاقات خوبی در این بازار می‌افتد، حاکمیت چاره‌ای ندارد جز اینکه به سمت تنظیم قانونی پیش برود که آن قانون به نفع مردم باشد و کشمکش‌ها خاتمه یابد. در خاتمه، امیدوارم کسب‌وکارها بتوانند با قوای بیشتری به طی کردن مسیری که در آن هستند، ادامه دهند.

درباره ایده‌ها و پروژه‌های دیگر سیتکس و برنامه‌های آتی خود بیشتر توضیح می‌دهید؟

فناوری بلاکچین حوزه‌ای نو است و هر روز در این بخش اتفاقات جدیدی در حال وقوع است. از متاورس و ان‌اف‌تی‌ها گرفته تا حوزه‌های دیفای و اپلیکیشن‌هایی که شاید اصلاً در حوزه کریپتوکارنسی هم فعال نباشند، ولی جذابیت‌های دیگری دارند. مجموعه ما در تلاش است در تمام راه‌حل‌هایی که بلاکچین می‌تواند برای صنایع مختلف ارائه دهد، فعالیت کند. در بعضی موارد پروژه‌هایی را هم در دست داریم که برای صنایع مختلف مناسب است. در برنامه آینده‌مان قصد داریم تمرکزمان را روی پروژه‌های دیفای بگذاریم و به سراغ اپلیکیشن‌های مادی که در بستر بلاکچین هستند، برویم.

با توجه به اینکه شما تمرکز خود را روی بلاکچین و رمزارز گذاشته‌اید، فکر می‌کنید موضع رگولاتور باید چگونه باشد تا هم تنظیم‌گری در این حوزه اتفاق بیفتد و هم به کسب‌وکارها آسیبی وارد نشود؟

با ورود فناوری‌های نو، خواه‌ناخواه چالش‌هایی در حوزه رگولاتوری نیز ایجاد می‌شود. چون مسئله بلاکچین موضوعی جهانی است، وضع قوانین برای کنترل و پیگیری رگولاتوری نیز می‌تواند برگرفته از تجربیات کشورهای پیشرفته باشد و می‌توانیم در قانون‌گذاری و تنظیم‌گری از آنها الگوبرداری کنیم. کشورهای دیگر توانسته‌اند از فناوری بلاکچین در بخش‌های مختلف استفاده کنند، بنابراین نظام حاکم بر این کشورها تنظیم‌گری را انجام داده است.

به نظرم در این حوزه، رگولاتوری باید اندکی انعطاف نشان دهد؛ زیرا بلاکچین، حوزه جدیدی است و هر روز نیز اتفاقات جدیدی در آن می‌افتد و به‌روز می‌شود. چنانچه بدون توجه به اینکه این موضوع جدید است و قرار است اتفاقات جدید در این حوزه تجربه شود، برای آن قوانین وضع شود، عملاً راه را بر پیشرفت این فناوری در کشورمان می‌بندیم.

کدام نهاد را برای تنظیم‌گری این فضا مناسب‌تر می‌دانید؟

چالشی که در این حوزه نوپا وجود دارد و تعیین رگولاتور مناسب برای آن را دشوار می‌کند، این است که بستگی دارد بخواهیم از چه بُعدی به آن نگاه کنیم. اگر بخواهیم از دیدگاه چالش مالی به آن نگاه کنیم، نهادهای مالی برای رگولاتوری مناسب‌اند و اگر بخواهیم نگاه فناوریانه به آن داشته باشیم (که بسیار منطقی و بجاست) باید از وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات در امر رگولاتوری کمک بگیریم. اما بهتر آن است که به‌دلیل جامعیت این حوزه، کمیته‌ای متشکل از نهادهای اقتصادی، حقوقی و فناوری اطلاعات، رگولاتوری این بخش را بر عهده بگیرند تا بتوانند تمامی ابعاد آن را پوشش دهند. ضمن آنکه بخش مهمی از کسب‌وکارهای مهم در آینده در این حوزه شکل می‌گیرند و لازم است در این رگولاتوری، دیدگاه کسب‌وکارهای خصوصی در امر سرمایه‌گذاری نیز دخالت داده شود و نظرات آنان پرسیده شود.

بعضی‌ها معتقدند کسب‌وکارها خودشان باید دست‌به‌کار شوند و رگولاتور را آگاه کرده و در تنظیم‌گری کمک‌کننده باشند. نظر شما چیست و چه کارهایی می‌توان در این بخش انجام داد؟

نکته‌ای که وجود دارد این است که وقتی فناوری جدیدی وارد می‌شود، کسب‌وکارهای نو خیلی راحت‌تر به سراغ آن می‌روند تا بتوانند از ابعاد آن فناوری آگاه شوند.



کارنگ



شماره ۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول





تحلیل بانک ولزفارگو از وضعیت
صنعت رمزارزها و فرصت‌های
سرمایه‌گذاری در آن

درست مانند پایان قرن بیستم!

ولزفارگو، شرکت بزرگ خدمات مالی چندملیتی و غول بانکی، اخیراً به سرمایه‌گذاران خود گفته که فکر نمی‌کند برای سرمایه‌گذاری در ارزهای دیجیتال خیلی زود باشد!

ولزفارگو در گزارشی از تیم استراتژی سرمایه‌گذاری جهانی خود اعلام کرده که تعداد کاربران کریپتو به سرعت در سراسر جهان در حال رشد هستند. ولزفارگو در تعبیری از این همه‌گیری گفته به نظر می‌رسد که کریپتو در حال نزدیک شدن به یک «مرحله پذیرش بیش از حد» باشد. درست شبیه وضعیت پذیرش اینترنت در اواسط تا اواخر دهه ۱۹۹۰.

این شرکت در گزارش خود اعلام کرده است: «ما معتقدیم ارزهای رمزنگاری شده امروزه سرمایه‌گذاری قابل قبولی هستند، حتی اگر در مراحل اولیه تکامل سرمایه‌گذاری خود باشند.» این بانک به سرمایه‌گذارانش توصیه کرده تا از طریق شرکت‌های خصوصی با مدیریت حرفه‌ای به سرمایه‌گذاری‌های کریپتو نزدیک شوند و به آنها تأکید کرده تا زمانی که صنعت به رشد خود ادامه می‌دهد، «صبور» باشند.



فعلاً عجله نکنید!

ولزفارگو در گزارش آورده است: «ما هیچ‌یک از گزینه‌های سرمایه‌گذاری کنونی مانند صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، ETF، تراست و سفته‌بازی ارزهای دیجیتال را توصیه نمی‌کنیم، اما این شرکت افزود که «امیدوار است» سال ۲۰۲۲ شفافیت بیشتری را در زمینه نظارتی به ارمغان بیاورد که می‌تواند به سرمایه‌گذاری‌های باکیفیت‌تر در این بازار منجر شود.» ولزفارگو همچنین گفته که با این استدلال که برای ورود به این بازار از طریق سرمایه‌گذاری خیلی دیر شده، چندان موافق نیست؛ چراکه به اعتقاد او بسیاری از ارزهای دیجیتال کماکان فرصت و امکان رشد خواهند داشت.

ولزفارگو معتقد است کریپتو در مرحله سرمایه‌گذاری «اولیه، اما نه خیلی زود» است و همین موضوع نیاز به آموزش سرمایه‌گذاران را برجسته می‌کند؛ درست مانند ورود سرمایه‌گذاران به دنیای اینترنت در پایان قرن گذشته میلادی.



شماره ۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



«الکمی» دکاتون شد

با سرمایه جدید ۲۵۰ میلیون دلاری و ورود به بازارهای جدید وب ۳

۲ در حال چرخش استراتژی‌های خود و رفتن به سمت استراتژی‌های وب ۳ هستند. «جولو»، مدیر ارشد فناوری و از هم‌بنیان‌گذاران الکمی در این باره گفته است: «ما معتقدیم وب ۳ باید برای همه قابل دسترس باشد و بهترین راه برای تحقق آن، حمایت از توسعه‌دهندگان خلاق است که ایده‌های خود را از طریق فناوری بلاکچین زنده می‌کنند.»

محصولات جدید الکمی در راه‌اند

الکمی همچنین دست به سرمایه‌گذاری روی محصولات جدیدی زده که قرار است بخش‌های تازه‌ای در اکوسیستم این شرکت ایجاد کنند. این شرکت با ارائه زیرساخت‌ها و سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ سنگاپوری NIUM برای توسعه محصول Alchemy Pay خود تلاش دارد جریان سرمایه بین مؤسسات مالی سنتی و شبکه‌های رمزنگاری را تسهیل کند. ویسواناتان گفته است: «۲۰۲۱ سالی بود که توسعه‌دهندگان جریان اصلی وب ۲ را درک کردند و کسب‌وکارهایی را به وجود آوردند که زندگی میلیون‌ها نفر را متحول کرد. در سال ۲۰۲۲، ما تعهد خود را برای حمایت از توسعه‌دهندگان در سطح جهانی دوچندان خواهیم کرد و فضایی را ایجاد می‌کنیم تا ظرفیت‌ها و پتانسیل وب ۳ را بیشتر و دسترسی به آن را آسان‌تر از همیشه کنیم.»

است: «برای ما بسیار هیجان‌انگیز است و خوشحالیم که با هزاران توسعه‌دهنده و تیمی که آینده وب ۳ را می‌سازند، همکاری می‌کنیم تا به پشتیبانی از ده‌ها میلیون کاربر در سراسر جهان کمک کنیم. از آنجایی که ان اف تی‌ها، دیفای، دائو و متاورس دنیا را تحت تأثیر قرار خواهند داد، این برای ما هیجان‌انگیز است که می‌بینیم همه ما تازه در شروع کار هستیم.» ویسواناتان گفته هدف و تعهد این شرکت، توسعه بلاکچین با ارائه ابزارها و زیرساخت‌ها برای توسعه‌دهندگان است تا دسترسی را برای آنها آسان‌تر و نیازهای آنان را برآورده کند. تراکنش‌های زنجیره‌ای که سالانه توسط الکمی انجام شده، نسبت به ۴۵ میلیارد دلار قبل از اکتبر، حالا با یک افزایش ۳۳ درصدی به بیش از ۱۰۵ میلیارد دلار رسیده است.

شتاب گرفتن رشد وب ۳

به گفته بنیان‌گذار این استارت‌آپ این ارقام نشان‌دهنده «شتاب عظیم رشد و توسعه در کل اکوسیستم وب ۳» است. هزاران شرکت و سازمان جدید وب ۳ در حال راه‌اندازی و گسترش سریع هستند، در حالی که صدها شرکت وب

الکمی (Alchemy) استارت‌آپ بلاکچینی متمرکز بر وب ۳، پلتفرم خود را توسعه داده و یک دور جدید سرمایه‌گذاری ۲۰۰ میلیون دلاری را که تازه جذب کرده، برای توسعه‌دهندگان وب ۳ اختصاص داده است. «نیکیل ویسواناتان»، یکی از بنیان‌گذاران و مدیرعامل الکمی، هفته گذشته در توئیتر این خبر را اعلام کرده است. جذب سرمایه جدید این شرکت در سری C1 به دنبال سری C و پس از جمع‌آوری سرمایه ۲۵۰ میلیون دلاری در ماه اکتبر سال گذشته میلادی است که ارزش الکمی را به ۳/۵ میلیارد دلار افزایش داده بود. حالا و در آخرین گزارش از افزایش سرمایه، این شرکت اعلام کرده با یک افزایش ۱۹۱ درصدی ارزش آن به ۱۰/۲ میلیارد دلار رسیده است.

سرمایه‌گذاران جدید الکمی

در آخرین دور تأمین مالی که توسط شرکت سرمایه‌گذاری Lightspeed رهبری شده، سرمایه‌گذاران خطرپذیر مختلفی از جمله سلیورلیک، اندریسن هورویتز، پنترا کپیتال و... حضور دارند.

ویسواناتان درباره برنامه‌های آینده این استارت‌آپ وب ۳ گفته

استفاده کش‌آپ از شبکه
لایتنینگ برای پشتیبانی از
تراکنش‌های بیت‌کوین

بیت‌کوین بیشتر از گذشته ابزار پرداخت می‌شود

کش‌آپ که ارائه‌دهنده خدمات پرداخت است از ادغام شبکه لایتنینگ خبر داد و اعلام کرد. با این اتفاق، کاربران می‌توانند به روشی سریع و رایگان برای انجام تراکنش در بیت‌کوین دسترسی داشته باشند. این ویژگی جدید به کاربران این امکان را می‌دهد تا بیت‌کوین را به هر آدرس بیت‌کوین در شبکه لایتنینگ یا بلاکچین ارسال کنند.

این اقدام Cash App از طریق اعلانات اپلیکیشن، جهت اطلاع‌رسانی به کاربران ارسال شد و هم‌اکنون کاربران می‌توانند از این ویژگی و مزایای آن استفاده کنند. کاربرانی که تمایل دارند از این ویژگی استفاده کنند، باید کد کیوآر شبکه لایتنینگ را با استفاده

از دوربین تلفن‌های همراهشان اسکن کرده و پس از تأیید تراکنش، می‌توانند مقدار پولی را که می‌خواهند انتقال دهند، مشخص کنند.

شبکه لایتنینگ با ایجاد یک شبکه جداگانه، تراکم شبکه اصلی بیت‌کوین را کاهش می‌دهد و با بارگذاری اطلاعات در شبکه اصلی، سرعت تراکنش‌ها را افزایش می‌دهد، همچنین هزینه کمتری از کاربران دریافت می‌شود.

این خبر با واکنش‌های بسیار مثبت کاربران مواجه شد، اما با این حال کاربران ساکن نیویورک نمی‌توانند از این مزایا برخوردار شوند. کش‌آپ چند هفته پیش اظهار داشت که ویژگی شبکه لایتنینگ در سراسر

ان اف تی ها؛ هدف بعدی؟

رگولاتورها به دنبال قانون گذاری وسیع تر هستند

هرچند ماهیت ان اف تی ها به عنوان توکن های غیر قابل معاوضه که عموماً نقش متفاوتی با رمزارزها دارند، باعث شده بود تا بسیاری فکر کنند این پدیده برای آینده نزدیک از گزند قانون گذاران و رگولاتورها در امان خواهد بود، اما حالا به نظر می رسد موج رگولاتوری جدیدترین پدیده بخش رمزارز را نیز تنها نخواهد گذاشت.

دلیل اصلی نگرانی نهاد های مالی، به خصوص در کشورهایی با اقتصادهای پیشرو در مورد ان اف تی ها، سابقه طولانی چندقرنی استفاده از هنر برای پول شویی است. مبالغ هنگفتی در طول تاریخ تحت عنوان هنر پنهان و به طور کلی ناپدید شده است. تجمیع این کالا در بازار دیجیتال که به سرعت در حال گسترش است، به طور ناخواسته حجم پول شویی فعال تحت عنوان تجارت ان اف تی ها را نیز گسترش داده است.

فرایندی که حالا نهادهایی مانند SEC نگران اند با فناوری رمزنگاری و کیفیت خصوصی ان اف تی ها در مورد مالکیت مطلق اثر هنری وارد سطحی جدید شود. در این بین کمیسیون بورس و اوراق بهادار ایالات متحده یا SEC تنها نهاد نگران درباره استفاده از این توکن ها برای پول شویی نیست. یکی دیگر از آژانس های مالی، کارگروه دستورالعمل های ویژه مالی بین المللی یا FATF است. گزارش ها خبر می دهند که FATF در طول ماه گذشته سه جلسه مجزا درباره دسته بندی ان اف تی ها به عنوان دارایی های مالی داشته و درصدد

قانون گذاری های گسترده تر درباره این توکن ها نیز هست.

در آغاز سال ۲۰۲۱، ان اف تی ها فقط برای گروهی خاص در جامعه رمزارزی شناخته شده بودند. حالا در ابتدای ۲۰۲۲، ارزش بازار ان اف تی ها به بیش از ۴۰ میلیارد دلار افزایش یافته و همان طور که تجربه نشان داده، دولت ها همواره با افزایش سهم بازار واحدهای ارزش جدید، انگیزه خود را برای قانون گذاری تشدید می کنند.

با وجود اینکه ان اف تی ها هنوز به عنوان دارایی های مجازی در نظر گرفته نمی شوند، کنایه های مورد استفاده رگولاتورها هنگام صحبت درباره آنها به شکل واضح نگرش آنها درباره ماهیت حقیقی این توکن ها را به تصویر می کشد؛ نگرشی که در صورت عادی شدن، ان اف تی ها را به راحتی به دارایی هایی مبدل خواهد کرد که طبق قوانین بین المللی تحت نظارت مالیاتی نهادهایی مانند FATF قرار خواهد گرفت.

اما این تصمیم چگونه باید تفسیر شود؟ جوانی نسبی ان اف تی ها به عنوان یک فناوری، ناشناختگی نسبی آن و فضای بسیاری که برای رشد و بلوغ آن وجود دارد، بدون شک نهادهای رگولاتوری را از اقدام شدید و ناگهانی بر حذر خواهد داشت. با این حال تمرکز نهادهای نظارتی بین المللی مانند FATF بدون شک نگرانی های بلندمدت در مورد محدود شدن عملیات ان اف تی ها را توجیه می کند.



این موضوع تمرکز کرده که بلاک چگونه می تواند به رشد اکوسیستم بیت کوین کمک کند.



ایالات متحده به غیر از نیویورک در دسترس خواهد بود. البته برخی کاربران اعلام کرده اند امکان استفاده از شبکه لایتنینگ برای افراد ساکن نیویورک وجود دارد. همچنین یک کاربر توئیتر استدلال کرد با توجه به ماهیت غیرمتمرکز شبکه لایتنینگ می توان در آن تغییراتی ایجاد کرد و در هر جایی مورد استفاده قرار داد.

شرکت مادر کش اپ، به نام Block، تلاش زیادی داشته تا بیت کوین را به یک شبکه رقابتی تبدیل کند. چک دورسی، مدیرعامل سابق توئیتر و مدیرعامل فعلی بلاک است. او به طور فعال در توسعه شبکه بیت کوین مشارکت داشته و از زمان ترک توئیتر، بر



متخصصان می گویند ممکن است شکل تازه ای از آسیب های جسمی و روانی برخی کاربران این حوزه را تهدید کند

کاربران رمزارزها در معرض تبلیغات گمراه کننده

دارایی های رمزنگاری شده در بریتانیا تحت کنترل نیستند و همچنان در صف بررسی خزانه داری این کشور هستند.

این یعنی مرجع نظارت بر امور مالی بریتانیا که تنظیم کننده قوانین مالی این کشور است از تاثیر گذاری بر نحوه رفتار این صنعت ناتوان است. برخلاف توکن ها و کوین ها، برخی از پلتفرم های معاملات رمزارز تحت نظر قوانین هستند.

مدیران دارایی های رمزنگاری شده ملزم به اثبات شایستگی خود جهت دریافت پول مردم نیستند و کمپانی های آن ها نیازی ندارند تا اثبات کنند که توانایی بازپرداخت سرمایه گذاران را در صورت ورشکستگی دارند. همچنین این کمپانی ها نگران قوانین نظارتی بریتانیا مبنی بر صراحت، وضوح و عدم ایجاد گمراهی تبلیغات مالی نیستند.

در این میان، اداره استانداردهای تبلیغاتی تنها نهادی است که با به عرصه عمل گذاشته و در حال حاضر یکی از تبلیغات کمپانی Luno Money را ممنوع کرده است. برخلاف سرمایه گذاری رایج امروزی، تبلیغات کمپانی Luno اصرار دارد که اگر بیت کوین را در اتوبوس می بینید، زمان خرید فرا رسیده است. همچنین این کمپانی به گاردین گفته است که از یک «چارچوب نظارتی مؤثر» استقبال خواهد کرد. در این خلأ نظارتی، کارشناسان می ترسند که داستان های هشدار دهنده اعتیاد، مانند آنچه استیون گفته است، در میان پیام های مثبت پنهان شود. برای نظارت بر نوع پیام های ارسال شده توسط تیم های بازاریابی، گاردین یک سبب رمزارز آزمایشی ایجاد کرد که ترکیبی از بیت کوین، اتر و شیبا اینورا در خود جای داده است.

از آنجایی که ارزش بیت کوین در اواخر سال ۲۰۲۱ تا سال ۲۰۲۲ سقوط کرد و تنها چند هفته قبل به بالاترین حد خود رسید، حساب توییتر اپلیکیشن معاملات گوشی هوشمند eToro به شدت خوش بینانه باقی ماند. شروع اسلاید این اپلیکیشن با این سؤال بود: «آیا بیت کوین در راه رسیدن به بالاترین سطح جدید است؟ ما قبلاً شاهد افزایش قیمت بیت کوین بوده ایم؛ اما آیا این بار ارزش آن به بالاترین حد خود می رسد؟» پاسخ این سؤال، حداقل در حال حاضر منفی است؛ اما دارندگان پرتفوی رمزارزها تشویق شدند که دیدگاه مثبت خود را حفظ کنند.

آنا لمبکه، یکی از برجسته ترین متخصصان اعتیاد در جهان، استاد روان پزشکی در دانشکده پزشکی دانشگاه استنفورد و نویسنده کتاب Dopamine nation می گوید: «این یک ترفند بازاریابی بسیار استراتژیک است. آن ها سعی دارند با برجسته کردن دستاوردهای شما و نادیده گرفتن زیان ها، این احساس را در شما ایجاد کنند که دستاوردهای شما بیشتر بوده است.»

بیابید نگاهی به داستان زندگی استیون داشته باشیم. او تا به حال بیشتر از هر شخص دیگری بیت کوین از دست داده است. استیون در مجمع الجزایر دورافتاده شتلند بزرگ شد و در سن ۱۳ سالگی مدرسه را رها کرد تا کشتی سوار شود اما سپس وارد حرفه ساخت و ساز شد و درآمد سالانه اش از حفر تونل برای کمپانی کراس ریل، به ۸۵ هزار پوند رسید. علی رغم موفقیت خود ساختنش، معاملات اجباری رمزارزها، مصرف الکل و مواد مخدر زندگی او را تحت شعاع قرار داد. در گیرودار تمامی اعتیادهایش، او آدرس کیف پول خود را که حاوی ۱۰ بیت کوین بود گم کرد. گنجینه مدفون دیجیتالی او که امروزه بیش از ۳۰۰ هزار پوند ارزش دارد، غیر قابل بازیابی است.

استیون پتاسنیل بیت کوین را خیلی زود تشخیص داد و متوجه شد استعداد بی نظیری در انجام معاملات دارد. هرچند با وضعیت اعتیاد امروز او، باز پس گیری آن حجم از دارایی نتیجه ای جز هدر رفتن به همراه ندارد.

استیون می گوید: «بدون هیچ شکی، معامله یعنی قمار کردن. من برای تبدیل شدن به یک معامله گر خوب مطالعات زیادی انجام دادم و تلاش کردم حساب هایم را مدیریت کنم و به قوانین آن ها پایبند باشم اما ذهنم اجازه نمی داد منطقی باشم. من درست مثل یک قمارباز همه دارایی هایم را وارد این کار کردم و من مطمئن بودم که تبدیل به میلیونر بیت کوین خواهم شد.»

طبق گزارش گاردین، شرکت های رمزارزی، سال گذشته یک اقدام تبلیغاتی رکورد شکن در شهر لندن راه اندازی کردند و میلیون ها مسافر را در معرض ۴۰۰۰ آگهی بر روی بیلبوردها و واگن ها و همچنین در ایستگاه های مترو و اتوبوس های دو طبقه قرار دادند. تبلیغ کنندگان شامل شرکت های نسبتاً مبهم مانند Hex، Kraken و Puglife بودند که مصرف کنندگان در مورد آن ها اطلاعات زیادی نداشتند. در همین حین، باشگاه ها و بازیکنان فوتبال، به غیر از افراد مشهور دنیا، هر روز از طریق شبکه های اجتماعی سرمایه گذاری های ارزشی دیجیتال را تبلیغ می کنند.

کیم کارداشیان، ستاره تلویزیون و فولید می ودر، بوکسور حرفه ای، به اتهام انتشار اخبار کذب و گمراه کننده جهت تبلیغ شرکت EthereumMax دادخواهی شدند چراکه اظهارات آنان سرمایه گذاران را متحمل ضررهای سنگینی می کرد. به گفته رئیس مرجع نظارت بر امور مالی بریتانیا (FCA) انتشار یک پست اینستاگرامی درباره EthereumMax برای ۲۵۰ میلیون فالوور کارداشیان، ممکن است پربیننده ترین تبلیغ مالی در تمام دوران باشد. لازم به ذکر است با همه این موارد و هشدار اینکه دولت ها ممکن است متحمل ضررهای سنگینی شوند، رمزارزها و



کارنگ



شماره ۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



معافیت مالیاتی برای
نقل و انتقالات رمزارزی
کوچک

کنگره در اختلاف

چهار عضو کنگره آمریکا - دو دموکرات و دو جمهوری خواه - لایحه ای را پیشنهاد داده اند که برای کاربردی تر کردن استفاده روزمره از دارایی های دیجیتال طراحی شده است. در حال حاضر، مصرف کنندگان موظف اند هرگونه تغییر در ارزش یک ارز دیجیتال در برابر دلار آمریکا را از زمانی که آن را خریداری کرده اند تا زمانی که در یک تراکنش استفاده می شود، گزارش دهند. این امر به عنوان درآمد مشمول مالیات محاسبه می شود.

قانون مالیات منصفانه بر رمزارزها که توسط این اعضا پیشنهاد شده، تراکنش های شخصی انجام شده با ارز دیجیتال را زمانی که سود آن ۲۰۰ دلار یا کمتر باشد، معاف می کند. «سوزان دلبن» و «دیوید شوایکرت» این لایحه را روز پنجشنبه ارائه دادند. دلبن در بیانیه ای گفت که کد مالیاتی ایالات متحده برای حمایت از رشد در اقتصاد دیجیتال باید تکامل یابد.

او گفت: «قوانین قدیمی در مورد رمزارزها، پتانسیل آن را برای استفاده در زندگی روزمره ما در نظر نمی گیرند، در عوض آن را بیشتر شبیه یک سهام یا ETF می دانند. با این حال، رمزارزها در چند سال گذشته با فرصت های بیشتر برای استفاده از آنها در زندگی روزمره به سرعت تکامل یافته است. دلبن و شوایکرت در ژانویه ۲۰۲۰ نیز لایحه ای به همین نام ارائه کرده بودند. البته این طرح در صحن مجلس رأی نیلورده. سخنگوی نماینده آریزونا تأکید کرد که نماینده کنگره به دنبال گنجاندن چنین اقداماتی در قوانین به عنوان راهی برای گسترش استفاده از ارز دیجیتال در زندگی روزمره خواهد بود.



شماره ۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



منبع ترس در بازار

پلتفرم ها در سایه قوانین جدید معاملاتی چه تغییراتی خواهند کرد؟

پس از اینکه کمیسیون بورس و اوراق بهادار ایالات متحده (SEC) قوانین جدیدی را پیشنهاد کرد که می تواند مبادلات دارایی های دیجیتال را بیش از پیش تحت اختیار خود قرار دهد، پلتفرم های رمزارزی بیم دارند که با نظارت سخت گیرانه تری مواجه شوند. این

قوانین اصلاح شده به دنبال پر کردن شکاف نظارتی سکوهای خارج از نظارت SEC با استانداردهای موجود برای محافظت از سرمایه گذاران و همچنین ترویج بازارهای منصفانه و منظم است. دستورالعمل جدید ۶۵۴ صفحه ای که توسط کمیسیون در رأی گیری ماه

گذشته مورد حمایت قرار گرفت، به صراحت به مبادلات رمزارزی اشاره نمی کند، اما بخش کریپتو و کارشناسان حقوقی بر این باورند که این صنعت می تواند تحت تعریف توسعه یافته کمیسیون از عبارت «مبادله» قرار گیرد؛ بخشی که مقامات گفته اند با وجود هدف گرفتن

روسیه در آستانه به رسمیت شناختن رمزارزها به عنوان واحد پولی

ورق برگشت!

برای هفته های متوالی، اخباری که از روسیه در حوزه رمزارزی شنیده می شد، نشان از ممنوعیت کلی فعالیت در این حوزه، اعم از خرید و فروش و ماینینگ داشت. حالا به طور ناگهانی به نظر می آید برخورد دولت ولادیمیر پوتین با فناوری رمزارزها نشان از مدارای بیشتر و حتی پذیرش در خود دارد. بر اساس بیانیه ای که روز سه شنبه منتشر شد، دولت روسیه و بانک مرکزی این کشور برای پیش نویس قانونی جدید یا اصلاح قوانین موجود که رمزارز را به عنوان نوعی ارز به رسمیت می شناسد، به توافق رسیده اند. این توافق پس از اینکه بانک ملی روسیه در ماه گذشته پیشنهاد ممنوعیت ماینرها و چندین عملیات رمزارزی دیگر را به دلیل نگرانی در مورد امنیت سیستم مالی داد، یک تغییر قابل توجه است.

بر اساس گزارش های کماکان گنگ و کم جزئیات روز سه شنبه، مشخص است که رمزارزها باید به عنوان «دسته ای از واحدهای پولی» طبقه بندی شوند و دیگر

به عنوان دارایی های دیجیتالی با آنها برخورد نمی شود. طبق گزارش ها، این قانون و لایحه حامل آن حداکثر تا ۱۸ فوریه تنظیم نهایی و ارائه خواهد شد. در ترجمه تقریبی پیش نویس این لایحه آمده است که مقررات روسیه به دنبال ادغام مکانیسمی برای گردش رمزارزها در سیستم مالی این کشور است و در عین حال کنترل جریان های نقدی مؤسسات اعتباری را تضمین می کند؛ ادبیاتی که نشان می دهد دولت این کشور با وجود رسمیت بخشیدن به این رمزارزها، احتمالاً درصدد کنترل مالیاتی آنها نیز هست.

از دید روسیه، ایجاد قوانینی برای گردش امن و کنترل شده رمزارزها در کنار اقدامات کنترلی دیگر، تهدید برای ثبات سیستم مالی را به حداقل می رساند و استفاده از ارزهای دیجیتال را برای مقاصد غیرقانونی کاهش می دهد. به نظر می رسد کرملین نیز مانند بسیاری دیگر، حالا به درستی دریافته که ممنوعیت کامل عملیات رمزارزی غیرممکن



فدرال رزرو نیویورک می‌گوید استیبل کوین‌ها آینده تراکنش‌های مالی نیستند

تنگ‌تر شدن حلقه برای استیبل کوین‌ها

استیبل کوین‌ها، خصوصاً تتر از ابتدای ابداع خود تاکنون یکی از تمرکزهای اصلی قانون‌گذاران در حوزه رمزارزی بوده‌اند. تشدید این تلاش‌ها برای قانون‌گذاری سفت‌وسخت‌تر در پس‌زمینه رشد سهم بازار استیبل کوین‌ها از ۵٫۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۹ به ۱۵۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۲ طبیعی است.

از دلایل اصلی بدبینی و «دشمنی» رگولاتورها با استیبل کوین‌ها نقش آنها به‌عنوان یک عامل برهم‌زننده نظم نظام مالی در خصوص پرداخت‌های برون‌مرزی، پرداخت مالیاتی و معاملات غیرقانونی است. این استیبل کوین‌ها همچنین تهدیدی برای اقتصاد و ثبات منافع مالی ایالات متحده در اقتصاد سایر کشورهایی که آمریکا در آن ذی‌نفع است، در نظر گرفته می‌شوند. سال گذشته، آژانس‌های فدرال ایالات متحده از کنگره خواستند تا به آنها اجازه دهد که شرکت‌های استیبل کوین را به همان شیوه‌ای که بانک‌ها تحت قانون‌گذاری هستند، مورد بازرسی و قانون‌گذاری قرار دهند.

ستون این گروه یک‌روز قبل از جلسه بررسی کمیته خدمات مالی مجلس نمایندگان ایالات متحده با عنوان «دارایی‌های دیجیتال و آینده امور مالی: گروه کاری رئیس‌جمهور در مورد گزارش بازارهای مالی در مورد استیبل کوین‌ها» منتشر می‌شود. این جلسه روی‌رشد سریع رمزارزهای ثابت‌مترکز خواهد بود و در عین‌بحث در مورد یافته‌های گزارش گروه کاری رئیس‌جمهور که در ماه نوامبر تعیین شده بود، به استیبل کوین‌ها و چالش‌های قانونی، نظارتی و مالیاتی آنها نیز می‌پردازد.

شاید پس از ریپل که دادگاه آنها به یکی از بزرگ‌ترین جنجال‌های قانونی در دنیای رمزارزی تبدیل شده است، تتر و گمانه‌زنی‌ها درباره‌ی پشتوانه مالی آنها بزرگ‌ترین حاشیه‌رمزارزی باشد. «وارن دیویدسون»، نماینده منطقه هشتم ایالت اوهایو در کنگره آمریکا، طی جلسه کنگره که عموماً رویکردی منفی در قبال تتر داشت، این رمزارز را به یک بمب ساعتی برای اقتصاد آمریکا تشبیه کرد و در ادامه از سایر نمایندگان کنگره که از حزب جمهوری‌خواه بودند، خواست تتر را تهدیدی برای اقتصاد ملی در نظر بگیرند.

چهارشنبه گذشته بود که گروهی از تحلیلگران و اقتصاددانان بانک فدرال رزرو نیویورک گفتند که استیبل کوین‌ها با وجود افزایش استفاده سریع در سال‌های اخیر، «بعید» است به آینده تراکنش‌های مالی تبدیل شوند. طی ستونی که در وبلاگ رسمی فدرال رزرو نیز منتشر شده، این گروه اقتصاددانان اظهار کردند که اگرچه استیبل کوین‌ها به‌گونه‌ای طراحی شده‌اند که واحد ارزش مؤثرتری نسبت به سایر ارزها باشند، اما ممکن است نقش آنها در بلندمدت مانند یک «شمشیر دولبه» باشد. از این رو این گروه خاص معتقد است برای تصمیم‌گیری درباره نقش کلیدی استیبل کوین‌ها در تراکنش‌های مالی آینده، بسیار زود است.

به‌طور خاص، این گروه که شامل «راد گارات»، معاون سابق رئیس فدرال رزرو نیویورک و «آنتوان مارتین» و «مایکل لی»، اقتصاددانان فدرال رزرو هستند، گفتند که استیبل کوین‌هایی که صد درصد توسط دارایی‌های «کامل‌آیمن» پشتیبانی می‌شوند، می‌توانند نقدینگی را در سایر حوزه‌های بانکی محدود کنند. در حالی که استیبل کوین‌هایی که پشتوانه نداشتند و نقدینگی را محدود می‌کردند، شبیه اسکناس‌های خصوصی در دوره‌های گذشته بودند که به محصولی «خطرناک و غیرقابل معاوضه» منجر شد. در بیانیه آنها آمده: «این نوع پول‌های خصوصی با مشکلات مختلفی روبه‌رو بودند، به‌ویژه به این دلیل که ناشران و دارایی‌های پشتیبان آنها کیفیت نامشخص و متفاوتی داشتند. در عوض، فدرال رزرو نیویورک به جای استفاده از استیبل کوین، از سپرده‌های توکن‌سازی شده حمایت می‌کند. سپرده‌گذاران بانکی می‌توانند سپرده‌های خود را به دارایی‌های دیجیتال یا همان سپرده‌های توکن‌سازی شده تبدیل کنند که پس از آن این دارایی‌ها می‌توانند در یک سامانه دفترکل توزیع‌شده مانند یک بلاکچین به گردش مالی برسند.»

به گفته این گروه، سپرده‌های توکن‌سازی شده نشان‌دهنده ادعای مالکیت ارز از سوی بانک سپرده‌گذار است؛ دقیقاً به همان روشی که یک سپرده معمولی عمل می‌کند. موضع این گروه در قبال استیبل کوین‌ها تعجب‌برانگیز نیست.



کارنگ



شماره ۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

نیست.»

با این حال افرادی مانند مایکل اگوروف کماکان نسبت به این قوانین جدید بدبین هستند. اگوروف بنیان‌گذار صرافی غیرمترکز Curve Finance است. او می‌گوید: «من فکر می‌کنم قانون به این شکل، حداقل در حوزه خدمات مالی غیرمترکز یا دیفای به شکل فعلی اجرا نخواهد شد. کمیسیون لزوماً در این مورد بدخواه نیست، اما قانون پیشنهادی به شکل فعلی سرشار از ابهاماتی است که هر قانون‌گذاری در هر حوزه‌ای باید پیش از تصویب و اجرا، آنها را برطرف کند.»

«جاشوا اشلی کلایمن»، رئیس بخش فناوری جهانی در شرکت رمزارزی Linklaters می‌گوید: «سؤالات زیادی در مورد این قانون پیشنهادی وجود دارد. برخی افراد شک دارند که این لایحه به‌طور پنهان درصدد هدف قرار دادن رمزارزها باشد، اما از نظر من این راهنمایی برای انعکاس روش‌های جدید کسب‌وکار است، نه برای «به دام انداختن عمدی» یک بخش خاص از بازار.»

قوانین پیشنهادی پس از تلاش‌های مکرر گنسلر برای تشدید نظارت بر صنعتی که به گفته او حمایت ناکافی از سرمایه‌گذاران را ارائه می‌کند، در دست بررسی قرار گرفته است. او گفته است که بسیاری از واحدهای رمزارزی را می‌توان اوراق بهادار تلقی کرد، اما با این استدلال که قوانین موجود به اندازه کافی شفاف هستند، از صدور قوانین جدید خودداری کرده است. با وجود تعادل نسبی گنسلر و SEC رگولاتورها اقدامات اجرایی علیه بازیگران اصلی رمزارزی را تسریع و تشدید کرده‌اند. کوین‌بیس در ماه سپتامبر اعلام کرد که SEC به آنها هشدار داده که در صورت راه‌اندازی وام‌دارایی دیجیتال، بدون شک از آنها در دادگاه عالی شکایت خواهد کرد.

تنگ‌تر شدن حلقه نظارتی و رگولاتوری در آمریکا حالا بسیاری از شرکت‌ها و صرافی‌های رمزارزی را به فکر مهارت به کشورهایی مانند پرتغال که در آنها خبری از مالیات رمزارزی و قوانین سفت‌وسخت نیست، انداخته است.

به‌طور مستقیم به آنها ارائه می‌شود، فراموش کرده‌اند. رمزارزها در آستانه تبدیل شدن به یکی از اصلی‌ترین شیوه‌های فرار مالیاتی به شکل مؤثر هستند. طبیعی است که برای ادامه خدمت به مردم از طریق مالیات باید وضع از حالت فعلی به سامانه‌ای مؤثرتر تغییر کند.»

در بخش دیگری از لایحه می‌خوانیم: «عدم قانون‌گذاری کامل بخش صنعتی و همچنین ایجاد ممنوعیت‌های به‌خصوص، به افزایش سهم اقتصاد بخش‌های غیرقانونی، افزایش پرونده‌های کلاهبرداری و در کل بی‌ثباتی صنعت منجر خواهد شد. اجرای این مفهوم، ایجاد چارچوب نظارتی لازم را تضمین می‌کند، صنعت ارزهای دیجیتال را از سایه و ناشناختگی خارج می‌کند و امکان فعالیت‌های تجاری قانونی را ایجاد می‌کند.» این لایحه توسط چندین بنیاد قانون‌گذار جداگانه در دولت روسیه نوشته شده که شامل وزارت دارایی، سرویس امنیت فدرال، وزارت امور داخلی و اداره خدمات مالیاتی فدرال می‌شود.

پلتفرم‌های معاملات اوراق بهادار، خارج از محدوده نظارتی این کمیسیون است.

تعریف گسترده‌تر کمیسیون از صرافی‌ها می‌تواند همچنین شامل پلتفرم‌هایی شود که لزوماً گردش نقدینگی ندارند و تنها زمینه‌ساز ارتباط میان دو کاربر مایل به تبادل هستند. این تعریف شامل عموم صرافی‌های رمزارزی غیرمترکز نیز می‌شود که سرمایه‌ای مرکزی در آنها وجود ندارد و تمام تبادلات و تبدیل‌ها از طریق ارتباط مستقیم کاربر با کاربر صورت می‌گیرد. «استفن وینک»، شریک دفتر وکالت Latham&Watkins می‌گوید: «این تغییر به‌طور بالقوه می‌تواند تعداد بیشتری از افراد فعال در حوزه رمزارزی را تحت تأثیر قرار دهد.»

حامیان ارزهای دیجیتال می‌گویند این قوانین می‌تواند بر بازارسازان به اصطلاح خودکار مانند یونی‌سوآپ تأثیر بگذارد؛ بازارسازی که بیش از ۷۰ میلیارد دلار حجم معاملات را در ژانویه تسهیل کرد. با این حال «گری گنسلر»، رئیس کمیسیون اوراق بهادار، معتقد است اصلاحات پیشنهادی دستورالعمل‌های مرتبط با «تعریف صرافی را برای پوشش پلتفرم‌هایی برای انواع طبقات که خریداران و فروشندگان را گرد هم می‌آورند» مدرن‌سازی می‌کند و به‌خوبی از خطرهای زبانی و فنی قانون‌گذاری در این حوزه آشناست.

مالیات بیش از حد و کم پرداخت‌شده: جای تعجب نیست که سرمایه‌گذاران جوان عاشق ارزهای دیجیتال هستند. پیشنهاد این آژانس، بخش کریپتورا که به دنبال تجزیه قوانین جدید است، متزلزل کرده است. SEC ۳۰ روز برای اظهارنظر عمومی در مورد این پیشنهاد در نظر گرفته است؛ جدول زمانی که برخی حامیان ارزهای دیجیتال شکایت کرده‌اند که بسیار کوتاه است. «مایکل اگوروف»، بنیان‌گذار صرافی غیرمترکز Curve Finance می‌گوید: «قانون جدید در مورد اینکه توسعه‌دهندگان کد، توسعه‌دهندگان یا ارائه‌دهندگان رابط تحت تأثیر قرار می‌گیرند یا خیر، خیلی روشن

است. بر اساس این لایحه، استفاده از رمزارزها به‌عنوان ارز تنها پس از احراز هویت افراد از طریق سیستم بانکی کشور یا واسطه‌های مجاز امکان‌پذیر خواهد بود، در حالی که تمامی تراکنش‌های با ارزش بیش از هشت هزار دلار یا معادل ۶۰۰ هزار روبل روسیه باید برای محاسبه مالیات ماهیانه اعلام عمومی شوند. انجام معاملات خارج از این مرزهای قانونی پیشنهادی، به احتمال زیاد یک جرم کیفری تلقی خواهد شد و انتظار می‌رود جریمه‌هایی نیز برای استفاده از رمزارزها به شکل غیرقانونی و خارج از دستورالعمل در نظر گرفته شود. مقامات روسیه همچنین گفتند که این مقررات در راستای حفاظت از حقوق شهروند و حفظ امنیت مالی آنها در فضای اینترنتی حیاتی هستند. یکی از نکات اصلی مورد تأکید بانک ملی روسیه بحث مالیاتی است. «یوری کارپمنوف»، یکی از مقامات ارشد بانک ملی روسیه در این مورد می‌گوید: «در سال‌های اخیر بسیاری از مردم نقش مالیات در خدمات عمومی‌ای را که





از اوسسی به بیت فیوری

بیت فیوری که یک کمپانی ماینینگ و فناوری رمزارزی است، «جاناتان گولد» یکی از مدیران سابق نهاد مالی آمریکا OCC را استخدام کرده است.



از کراکن به کریپتو دات کام

سایت کریپتو دات کام هم «جوزف جولیان»، مدیر سابق شرکت کراکن را به عنوان مدیر صرافی خود استخدام کرده است. کریپتو دات کام می خواهد خدمات خود با سازمان ها را توسعه دهد.



از علی بابا به لجر

«سباستین بادالت» از مدیران اجرایی سابق شرکت علی بابا به پلتفرم بلاکچینی لجر پیوسته تا به عنوان مدیر بخش متاورس و وب ۳ فعالیت کند.



از بلومبرگ به فالکون ایکس

شرکت بروکری رمزارزی فالکون ایکس هم «سوزی والتر» از مدیران بخش نیروی انسانی بلومبرگ را به عنوان مدیر منابع انسانی خود استخدام کرده است.



شماره ۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول

از سیاسی کردن رمزارزها دست بکشیم!

اندرو یانگ، نامزد سابق ریاست جمهوری و شهرداری نیویورک می گوید تضمین مقررات معقول در مورد رمزارزها بسیار حیاتی است

طبق گفته یانگ، طرفداران کریپتو و وب ۳ باید بیشتر درگیر مشارکت سیاسی شوند تا اطمینان حاصل شود که نوآوری و رشد آنها مانعی نخواهد داشت. یانگ در سال ۲۰۲۰ نامزد ریاست جمهوری شد و سال بعد در فهرست کاندیداهای شهرداری نیویورک قرار گرفت و در اکتبر ۲۰۲۱ سازمان سیاسی خود را تشکیل داد. این حزب سیاسی که به نام «حزب پیشرو» شناخته می شود، بر موضوعاتی مانند انتخابات مقدماتی آزاد و رأی دهی متمرکز است. یانگ همچنین اعلام کرده که این حزب در تلاش است تا به جریان اصلی فناوری رمزارزها کمک کند.

بر اساس نظرسنجی ماه دسامبر اندر یسن هورویتز، تقریباً از هر پنج رأی دهنده، چهار نفر از نامزدی حمایت می کنند که حامی گسترش وب ۳ باشد. سیاستمداران در ماه های اخیر قوانین مربوط به رمزارزها را معرفی کرده اند.

یانگ اظهار می کند: «کاری که ما باید انجام دهیم این است که جامعه وب ۳ را فعال کنیم تا به منبعی مهم برای پول، رسانه و رأی تبدیل شود که اگر یکی از اعضای کنگره رویکردی منفی داشت، در رأی گیری بعدی انتخاب نشود.»

حزب پیشرو هم اکنون به دنبال حمایت از نامزد هایی است که حامی رشد رمزارزها، امور مالی غیرمتمرکز و وب ۳ هستند. نماینده حزب پیشرو افروود: «اصلاحات دموکراسی مسئله اصلی ماست؛ بنابراین این موضوع اهمیت بیشتری نسبت به جبهه گیری نامزدها دارد، در نتیجه همه حمایت های ما از سیاستمداران مبلغ این موضوع نخواهد بود.»

در ادامه به جلسه سؤال و جواب با آقای یانگ می پردازیم:

چه چیزی شما را در فضای رمزارزها هیجان زده می کند؟

خلق ارزش و دسترسی به فرصت هایی که سبب می شود افرادی را که به دنبال ایجاد یک کسب و کار جدید هستند، به خود جذب کنید. در این دنیای جدید، خالقان می توانند از ارزشی که واقعاً خلق می کنند، لذت ببرند. هم اکنون در بسیاری از موقعیت ها شما مجبورید با واسطه های زیادی از جمله گیرندگان عوارض روبه رو شوید، اما وب ۳ این پتانسیل را دارد تا هرگونه مانع و واسطه ای را از بین ببرد.

برداشت شما از برخی جلسات اخیر کنگره در ارتباط با فناوری های بلاکچین چیست؟

از یک طرف این موضوع می تواند مفید باشد؛ چراکه آموزش هایی در این زمینه رخ می دهد. از سوی دیگر اما به دلیل آشنایی بسیار کم اعضای کنگره، ممکن است مشکلاتی رخ دهد. در این زمان بسیار مهم است برای جلوگیری از سیاسی شدن وب ۳، هر اقدامی را انجام دهیم. با این کار می توانیم سبب ایجاد میلیاردها دلار ارزش و همچنین دهها هزار شغل شویم.

این صنعت چگونه می تواند خود را در نظر مخالفان خود تغییر دهد؟

فرض کنید قرار بود در یکی از محله های سیاه پوست در اوهایو یک آزمایش رمزارزی انجام دهیم و سپس سناتور دموکرات، شرود براون، قرار بود ببیند که برخی از رأی دهندگان ش می توانند به خدمات مالی دسترسی پیدا کنند یا خیر. سپس هنگامی که از او در مورد این فناوری سؤال می شود، دیدگاه کاملاً متفاوتی نسبت به آن دارد. (براون در جلسه کمیته امور بانکی، مسکن و شهرسازی سنا در ماه ژوئیه گفته بود: «هیچ چیز دموکراتیک یا شفافی در مورد شبکه مخفی و پراکنده پول آنلاین وجود ندارد.») اینها دقیقاً مسائلی هستند که ما باید به آن بپردازیم و نشان دهیم که این فناوری می تواند زندگی مردم را بهبود بخشد.

شکاف حزبی در مورد رمزارزها را چگونه تفسیر می کنید؟

در حال حاضر دموکرات ها کنترل دولت را در دست دارند؛ بنابراین اگر شما یک رگولاتور یا یک مدیر در وزارت خزانه داری هستید، تمایل دارید تا روی وب ۳ و ارزهای دیجیتال قانون گذاری کنید و به احتمال زیاد دیدی منفی به آن دارید. البته در محافل جمهوری خواه شرایط طور دیگری است و آنها تمایل بیشتری به رقابت و نوآوری دارند و چندان موافق قانون گذاری ها نیستند. اگر این موضوع هم مانند بسیاری از موضوعات دیگر به سمت سیاسی شدن پیش رود، به احتمال زیاد از هدف و کارایی اصلی خود دور خواهد شد.

نظر شما در مورد یک آژانس نظارتی رمزارزهای ایالات متحده چیست؟

این موضوع مانند رؤیایی است که باید به واقعیت تبدیل

شود، اما من فکر می کنم بعید است؛ چراکه قانون گذاران قدرت را دوست دارند. این فناوری کاملاً نو و جدید است و سخت است که آن را در طبقه بندی اوراق بهادار یا ارز قرار داد. به همین دلیل به افراد متخصصی نیاز است تا قانون گذاری روی این فناوری را انجام دهند.

حزب پیشرو چگونه می خواهد خود را درگیر این موضوع کند؟

به نظر ما رمزارزها ابزار مناسبی برای خلق ارزش هستند و امیدواریم در جریان سازی این فناوری مؤثر باشیم. من فکر می کنم افرادی که در فضای رمزارزها فعال هستند، به ایدئولوژی خاصی وابسته نیستند و فقط می خواهند دنیا به جای بهتری تبدیل شود. در حال حاضر حزبی وجود ندارد که نماینده آن باشد و من می خواهم حزب پیشرو این نقش را ایفا کند. ما باید سریع تر عمل کنیم؛ زیرا ممکن است قوانینی وضع شوند که جلوی توسعه این صنعت تریلیون دلاری را بگیرند. من درک می کنم فعالان این زمینه از سیاست متنفر هستند، اما بهتر است بیایند تا برای برنده شدن در این بازی حاضر باشند.

آیا فکر می کنید دوباره کاندیدا شوید؟

در حال حاضر بر انجام کاری که در مقابلم است، متمرکز هستم و سعی می کنم تا جایی که می توانم ایجاد یا حفظ ارزش کنم. این کار شامل حفظ پتانسیل این فناوری ها برای بهبود شرایط انسانی هم می شود.

تا روی استارت آپ های وب ۳ و رمزارزی سرمایه گذاری کند. رابعه اقبال گفته قصد دارد اولین سرمایه شرکت جدید را در پایان فوریه نهایی کند. یکی از صندوق های زیرمجموعه این شرکت فرست فلایت است که قرار است روی کسب و کارهای بلاکچینی و اقتصاد توکنی سرمایه گذاری کند؛ آن هم با خرید سهام برخی صندوق های مرتبط در این حوزه. مدل فعالیت نیورال تمرکز بر سرمایه گذاری های قبلی انجام شده در پروژه هایی است که مستعد رشد در فضای وب ۳ خواهند بود. از این رو این شرکت اعلام کرده به صورت مشترک وارد همکاری با وی سی ها و صندوق های ای تی اف خواهد شد. این صندوق که در

مدل داغ این روزهای سرمایه گذاری و ورود شرکت های سرمایه گذاری در حوزه رمزارزها و پروژه های مرتبط با آنها تشکیل فاند آف فاندز (fund of funds) است؛ صندوق هایی که در دل خود چندین صندوق و سرمایه گذار شرکتی دیگر دارند که به شکل مستقل یا هم سرمایه گذاری به پروژه ها ورود می کنند. در آخرین مورد از شکل گیری این صندوق ها، یکی از مدیران سابق یک صندوق مدیریت ثروت دولتی با شکل دادن به یک صندوق سرمایه گذاری متشکل از چند صندوق، وارد حوزه ارزهای دیجیتال شده است. رابعه اقبال ۱۵۰ میلیون دلار برای صندوق جدید نیورال کپیتال وارد میدان کرده

نیورال کپیتال با ۱۵ میلیون دلار سرمایه و با تمرکز بر وب ۳ شروع به کار کرد

رابعه اقبال به دنبال پروژه های کریپتویی



پروژه‌های دائو و دی‌فای
برای توسعه خود به ابزار
وزیر ساخت مناسب
نیاز دارند

جذب سرمایه‌ریفت برای توسعه دائو

دائوها یا همان سازمان‌های غیرمتمرکز خودران به شدت در ۱۲ ماه گذشته رشد کرده‌اند و در حال جایگزین کردن خود به جای ساختارهای سنتی شرکتی هستند. مفهومی که تأکید دارد می‌توان مدیریت و حاکمیت را با کمک رمزنگاری و شبکه‌های بلاکچین، غیرمتمرکز کرد و بسیاری از ساختارهای متمرکز و عمودی فعلی را با این شیوه جدید حکمرانی بهینه و البته مردمی‌تر کرد.

در آخرین مورد از تب داغ دائو، استارت‌آپ دریافت‌فایننس که یک پروتکل غیرمتمرکز را توسعه می‌دهد، موفق به جذب سرمایه ۱۸ میلیون دلاری شده است، اما نکته جالب در مورد این ماجرا ترکیب سرمایه‌گذاران ریفت است؛ حضور بازوی سرمایه‌گذاری کوین‌بیس و البته ورود پروژه‌هایی چون پلی‌گان، آوه، ترا و هشد به عنوان سرمایه‌گذار در این کسب‌وکار دائویی.

گزارش‌ها نشان می‌دهد بین ۱۰ تا ۲۰ هزار پروژه دائو در سراسر دنیا در حال فعالیت و توسعه هستند، اما پیش‌بینی می‌شود تا پایان سال ۲۰۲۲ این تعداد به یک میلیون پروژه برسد. یکی از دلایل این رشد هم توسعه ابزارها و زیرساخت‌های مورد نیاز پروژه‌های دائو توسط شرکت‌هایی چون ریفت خواهد بود. «آستین کینگ»، بنیان‌گذار ریفت در همین رابطه گفته توسعه ابزارهای درست و مورد نیاز یکی از میان‌برهای همه‌گیر شدن کسب‌وکارها و پروژه‌های مبتنی بر حکمرانی غیرمتمرکز شرکتی یا همان دائو خواهد بود. به اعتقاد او در حال حاضر زیرساخت‌ها و ابزارهای مورد نیاز دی‌فای و دائو مهم‌ترین نقطه و مانع توسعه اکوسیستم‌های غیرمتمرکز است؛ بنابراین سرمایه جذب‌شده این استارت‌آپ صرف شکل‌دهی به تیم و البته کامیونیتی دائو ریفت خواهد شد. ریفت سال گذشته نسخه بتای خود را روی شبکه اصلی اتریوم بالا آورده بود و دائوهای دیگری از جمله فانتوم، ترا، اینجتنیو و یونیلد را به پروژه خود اضافه کرد.



چهره‌ها
FIGURES

شماره ۹
۲۴ بهمن ۱۴۰۰
سال اول



بانوی دو میلیارد دلاری!

کیتی هاون کیست و در دنیای رمزارزها چه می‌کند؟

و در حال حاضر به‌طور کامل آخرین سرمایه ۲٫۲ میلیارد دلاری خود را که در ژوئن جمع‌آوری کرده، به کار گرفته است. این زن را یکی از چهره‌های تأثیرگذار در شکل‌گیری، رشد و آینده وب ۳ معرفی می‌کنند و بزرگ‌شدن صندوق سرمایه‌گذاری او نشان می‌دهد که پیش‌بینی‌ها چندان بیراه نیستند. هاون به‌تنهایی در حال حرکت است و برای او سرمایه‌گذاری در حوزه رمزنگاری فراتر از بیت‌کوین و ارزهای دیجیتال است و در آنچه فناوران به‌عنوان موج بعدی اینترنت، به نام وب ۳ یا وب ۳٫۰ توصیف می‌کنند، اهمیت گسترده‌تری پیدا می‌کند. البته او هنوز صندلی‌های هیئت‌مدیره‌اش را در شرکت‌هایی که اندریسن هورویتز در آنها سرمایه‌گذاری کرده، حفظ کرده است. از جمله در دو پلتفرم مطرح این بازار، یعنی اوپن‌سی و کوین‌بیس.

نکته جالب توجه این است که اندریسن هورویتز و بنیان‌گذاران آن از جمله مارک اندریسن و بن هورویتز و دیکسون در تلاش جدید هاون سهام گرفته‌اند.

اندریسن هورویتز که به‌دلیل ریسک‌پذیری اولیه با

وقتی کیتی هاون از اندریسن هورویتز جدا شد، شاید کمتر کسی فکر می‌کرد کمتر از چهار ماه بعد مدیر یکی از بزرگ‌ترین وی‌سی‌های رمزارزی دنیا باشد. او حالا اما یک صندوق سرمایه‌گذاری یک میلیارد دلاری را مدیریت می‌کند که تمرکز اول و آخرش روی استارت‌آپ‌های این حوزه است؛ حوزه‌ای که آن‌قدر جذاب بوده که این زن سرشناس دنیای سرمایه‌گذاری خطرپذیر قید حضور در وی‌سی بزرگی چون اندریسن هورویتز را بزند و به‌تنهایی وارد آن شود. کیتی هاون که در سال ۲۰۱۸ اولین شریک سرمایه‌گذاری زن اندریسن هورویتز شد، حالا اعلام کرده صندوق او در سال ۲۰۲۲ با تمرکز بر استارت‌آپ‌های کریپتوکارنسی و بلاکچین بزرگ‌تر هم خواهد شد.

هاون که قبلاً دادستان فدرال آمریکا بوده، زمانی که در اندریسن هورویتز حضور داشت، در جمع‌آوری سرمایه‌های زیادی برای تزریق به پروژه‌ها و کسب‌وکارهای متمرکز بر ارزهای دیجیتال کمک کرد. به گفته اکسیوس، این شرکت در سال جاری برای استارت‌آپ‌ها و پروژه‌ها سرمایه‌گذاری کرده

سرمایه‌گذاری روی شرکت‌هایی مانند اینستاگرام، لیفت، پینترست و اسلک در دنیای کسب‌وکارهای دیجیتال بسیار زیان‌د است، اولین سرمایه‌گذاری خود در حوزه دارایی‌های دیجیتال را با ورود به کسب‌وکاری چون کوین‌بیس در سال ۲۰۱۳ انجام داد.

کیتی هاون که با یک سرمایه ۹۰۰ میلیون دلاری وی‌سی جدید خود را راه انداخته، حالا دو میلیارد دلار سرمایه در اختیار دارد و به دنبال پروژه‌های مستعد رشد در فضای وب ۳ است. زنی که در دنیای سیاست آمریکا چهره‌ای شناخته‌شده است، یکی از مدیران ارشد ایربی‌ان‌بی را در همان اوایل راه‌اندازی صندوق جدیدش که کی‌آر‌آچ پارتنرز نام دارد، کنار خودش دارد؛ کسی که او هم مانند خود هاون چهره‌ای سیاسی است و در دولت کلینتون سابقه فعالیت داشته است.

به نظر می‌رسد تسهیل برخی موانع رگولاتوری استارت‌آپ‌ها و پروژه‌های پورتفولیو با کمک مدیران این وی‌سی یکی از رویکردهای آینده آن باشد.



دارند یا از اقلیت‌های نژادی هستند، خواهد داشت و از این طریق سرمایه‌گذارانی را هدف‌گذاری کرده که به دنبال تنوع‌بخشی فرهنگی و جنسیتی به سبد خود خواهند بود. نیورال در حال برنامه‌ریزی برای راه‌اندازی صندوق‌های دوم و سوم خود به ترتیب با ۱۰۰ و ۵۰ میلیون دلار سرمایه است؛ صندوق‌هایی که تمرکزشان روی دی‌فای و وب ۳ خواهد بود. صندوق فرست‌لایت هم تاکنون روی استارت‌آپ‌هایی چون کوردو سرمایه‌گذاری کرده که زیرساخت مورد نیاز پروژه‌های دی‌فای را ارائه می‌دهد. حداقل میزان سرمایه‌گذاری این صندوق در کسب‌وکارها یک میلیون دلار و عمر صندوق ۱۰ ساله اعلام شده است.

نیویورک و هنگ‌کنگ و پورتوریکو دفاتری دارد، توسط صندوق کنتیک کپیتال پشتیبانی می‌شود که در مراحل ابتدایی پروژه‌های مطرحی چون بلاک‌فای، اف‌تی‌اکس و سولانا سرمایه‌گذاری کرده است.

صندوقی که اقبال راه‌اندازی کرده، یکی از آخرین نمونه‌ها از علاقه سرمایه‌گذاران شرکتی و سازمانی برای ورود به حوزه رمزارزهاست؛ سرمایه‌گذارانی که اشتیاق زیادی به مدل فاند‌آف‌فاندز نشان داده‌اند و یکی دیگر از نمونه‌های متأخر آن دوآل ورلدز است که «مایکل زینمن» آن را اداره می‌کند و روی پروژه‌های رمزارزی و وب ۳ تمرکز کرده است. نیورال تأکید زیادی روی پروژه‌هایی که بنیان‌گذاران زن

رمزارز ۲۰



شاخص ترس و طمع در زمان نگارش این گزارش ۴۴ بود؛ با اینکه در هفته قبل این شاخص تا عدد ۵۴ هم بهبود یافته بود و اکنون شرایط ذهنی بازار کمی بهتر از قبل شده است، و دیگر ترس شدید بر ذهن معامله‌گران بازار رمزارزها حاکم نیست. با اینکه در مجموع هفته گذشته بازار بیت‌کوین مثبت بوده است، اما بازار آلت‌کوین‌ها اوضاع خوبی ندارد. در حالی که تحلیل‌های تکنیکال (میانگین‌های متحرک و نوسان‌گرها) در تایم‌فریم یک‌ماهه سیگنال خرید می‌دهند، اما یک هفته آینده از منظر تحلیلگران تکنیکال به نظر مثبت نمی‌رسد. در مجموع روند نزولی بازار رمزارزها پس از تقریباً سه ماه هنوز معکوس نشده است. آیا بازار برمی‌گردد و ما شاهد آرامش در بازار رمزارزها خواهیم بود؟ آن‌طور که از شاخص‌های تکنیکال پیداست، در حال حاضر تا حدودی از فشار فروش بیت‌کوین در بازار کاسته شده. با این حال، از آنجایی که شتاب صعودی قیمت رفته‌رفته کمتر می‌شود، شانس زیادی برای افزایش فشار خرید هم دیده نمی‌شود.

نکته مهم؛ همه داده‌ها، متن‌ها و محتواهایی که در این صفحه می‌بینید، اطلاعات کلی از بازار هستند و به هیچ‌وجه توصیه‌ای برای سرمایه‌گذاری نیستند. همیشه به یاد داشته باشید که اطلاعات و شاخص‌های گذشته لزوماً در آینده هم همان مسیر را طی نمی‌کنند. ما در رمزارز ۲۰ مهم‌ترین دارایی‌های دیجیتال بازار کریپتوکارنسی‌ها را معرفی می‌کنیم. این دارایی‌ها حدود ۹۹ درصد حجم بازار رمزارزهای جهان را دربر می‌گیرند و در صرافی‌های رمزارز معتبر جهان و ایران هم فهرست شده‌اند. هدف این فهرست این است که از رتبه‌بندی‌های تک‌عاملی دوری کنیم و دارایی‌های دیجیتال ارزشمند جهان را بشناسیم و روندهای آنها را مدام رصد کنیم. ما هر فصل این فهرست را به‌روزرسانی می‌کنیم.

	نماد	دارایی	توکن / کوین	قیمت (تومان)	ارزش بازار (میلیارد دلار)	بازدهی (هفته گذشته)	نوع	ارزش	مکانیسم اجماع
۱		بیت‌کوین	BTC	۱,۱۳۱ میلیارد	۸۰۳	۲,۰۶٪	ارز	طلای دیجیتال	اثبات کار
۲		اتریوم	ETH	۷۸,۳ میلیون	۳۵۱	۲,۹۶٪	پلتفرم نرم‌افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات کار
۳		سولانا	SOL	۲,۶ میلیون	۳۰	۱۶,۹۳٪	پلتفرم نرم‌افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام
۴		ریپل	XRP	۲۰,۷ هزار	۳۷	۱۴,۸۹٪	ارز	پرداخت	قابل سفارشی‌سازی
۵		تتر	USDT	۲۶,۸ هزار	۷۸	۰,۰۱٪	استیبل کوین	پول نقد دیجیتال	
۶		کاردانو	ADA	۲۸,۸ هزار	۳,۶	۷,۶۵٪	پلتفرم نرم‌افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام
۷		یواس‌دی کوین	USDC	۲۶,۸ هزار	۵۲	۰,۰۴٪	استیبل کوین	پول نقد دیجیتال	
۸		پولکادات	DOT	۵۰,۷ هزار	۱۹	۱۲,۶۸٪	پلتفرم نرم‌افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام
۹		استلار	XLM	۵,۸ هزار	۵	۵,۵۶٪	ارز	پرداخت	قابل سفارشی‌سازی
۱۰		دوج‌کوین	DOGE	۳,۸ هزار	۱۹	۶,۲٪	ارز	مم‌کوین	اثبات کار
۱۱		پلی‌گان	MATIC	۴۵,۶ هزار	۱۳	۲,۵٪	توکن کاربردی	شبکه لایه ۲	اثبات سهام
۱۲		چین‌لینک	LINK	۴۳۰ هزار	۷,۵	۱۰,۹۲٪	پلتفرم نرم‌افزاری	شبکه اوراکل	
۱۳		اینترنت کامپیوتر	ICP	۵۱۵ هزار	۴	۱۱,۶۳٪	ارز	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام
۱۴		لایت‌کوین	LTC	۳,۴ میلیون	۸,۷	۲,۰۹٪	پلتفرم نرم‌افزاری	طلای دیجیتال	اثبات کار
۱۵		آلگورند	ALGO	۲۴,۳ هزار	۶	۱۱,۰۷٪	ارز	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام
۱۶		بیت‌کوین کش	BCH	۸,۵ میلیون	۶	۱,۹۲٪	ارز	پول اینترنت	اثبات کار
۱۷		کازموس	ATOM	۷۴۳,۸ هزار	۸	۱۱,۵۵٪	پلتفرم نرم‌افزاری	اپلیکیشن‌های بین زنجیره‌ای	اثبات سهام
۱۸		فایل‌کوین	FIL	۵۵۷ هزار	۳,۳	۵,۵۴٪	پلتفرم نرم‌افزاری	کامپیوتر جهانی	قابل سفارشی‌سازی
۱۹		اتریوم کلاسیک	ETC	۸۵۸ هزار	۴,۲	۸,۴۴٪	پلتفرم نرم‌افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات کار
۲۰		ایاس	EOS	۶۳,۸ هزار	۲,۳	۴,۹٪	پلتفرم نرم‌افزاری	کامپیوتر جهانی	اثبات سهام